HCA
.C76

DIE LEHRE

VOM

SUBJEKTIVEN WERT

ALS

GRUNDLAGE DER PREISTHEORIE

VON

DR. OTTO CONRAD,

KONSULENT DER HANDELS- UND GEWERBEKAMMER IN WIEN.

LEIPZIG UND WIEN.

FRANZ DEUTICKE

1912.

186523
JUL -9 1914
HCV
.C76

Vorbemerkung.

Die nach Abschluß dieser Arbeit im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik 1912, Heft 1, S. 1 ff. erschienene Abhandlung: „Die Entstehung des Preises aus subjektiven Wertschätzungen. Grundlagen einer neuen Preistheorie“ von Professor Robert Liefmann konnte nicht mehr berücksichtigt werden.

Wien, im Februar 1912.

Der Verfasser.

Inhaltsverzeichnis.

Exkurse.

Verzeichnis der gebrauchten Abkürzungen.

Hwb. d. Stw. = Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 3. Aufl.

J. f. N. = Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik.

Z. f. Volksw. = Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung.

Z. f. Stw. = Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft.

Böhm-Bawerk, Kapitalzinstheorien = E. v. Böhm-Bawerk: Kapital und Kapitalzins. Erste Abteilung: Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. 2. Aufl. 1900.

Böhm-Bawerk, Positive Theorie = Kapital und Kapitalzins. Zweite Abteilung: Positive Theorie des Kapitales. 2. Aufl. 1902.

Böhm-Bawerk, Grundzüge = Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes. J. f. N. Neue Folge. Bd. 13, 1886.

Böhm-Bawerk, Letzter Maßstab = Der letzte Maßstab des Güterwertes. Z. f. Volksw. Bd. 3, 1894.

Cassel, Preislehre = G. Cassel: Grundriss einer elementaren Preislehre. Z. f. Stw. 55. Jahrgang, 1899.

Schumpeter, Nationalökonomie = J. Schumpeter: Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. 1910.

Wieser, Natürlicher Wert = F. v. Wieser: Der Natürliche Wert. 1889.

Einleitung.

Wie auf andern Gebieten der Nationalökonomie, so herrscht auch in der Frage, welche Bedeutung die Lehre vom subjektiven Wert als Grundlage der Preistheorie besitzt, immer noch der unerquickliche Zustand vor, daß sich die verschiedensten Meinungen nebeneinander behaupten, ohne daß es einer von ihnen gelingen würde, die andern zurückzudrängen und sich zu allgemeiner Anerkennung durchzuringen. Während eine Gruppe von Theoretikern die Anschauung vertritt, daß der Preis von Anfang bis zu Ende das Produkt subjektiver Wertschätzungen sei, wollen andere die Wertschätzungen nur als einen unter mehreren am Preisbildungsprozeß mitwirkenden Faktor gelten lassen, oder glauben, auf die Heranziehung der Wertschätzungen bei der Erklärung der Preisbildung sogar völlig verzichten zu können.

Die folgende Arbeit unternimmt den Versuch, die vorliegende Frage zur Entscheidung zu bringen. Es soll an der Hand einer kurzen Darstellung der Preisbildung untersucht werden, inwieweit die Lehre vom subjektiven Wert zur Erklärung des Preisbildungsprozesses beiträgt. Hiebei wird sich zeigen, daß die Bedeutung dieser Lehre außerordentlich überschätzt worden ist. Ich glaube nachweisen zu können, daß die Idee des Wertes auf Erscheinungen angewendet und auf Gebiete ausgedehnt worden ist, die der Herrschaft des Wertes in Wirklichkeit völlig entzogen sind.

Bei dieser Untersuchung dürfte sich eine besondere Einteilung des Stoffes als zweckmäßig erweisen. Wie die vorstehenden Andeutungen erkennen lassen, gedenke ich keineswegs wesentlich Neues zur Preistheorie vorzubringen. Ich will vielmehr nur untersuchen, inwieweit die Erklärung der Preisbildung — soweit sie bisher gelungen ist — auf der Lehre vom subjektiven Wert fußt. Es handelt sich also in der Hauptsache um eine Auseinandersetzung mit den Anwendungen,

die von der Wertlehre für die Erklärung der Preisbildung gemacht worden sind. Würde nun diese Auseinandersetzung in die Darstellung der Preisbildung eingefügt werden, dann würde diese letztere ganz auseinanderfallen. Ich halte es daher für zweckmäßiger, Darstellung und Auseinandersetzung zu trennen. Zunächst will ich den Preisbildungsprozeß, wie er sich mir nach dem gegenwärtigen Stande der Theorie darzustellen scheint, darlegen und dann erst jene Auseinandersetzung folgen lassen. Dies geschieht in der Weise, daß an die Erörterung der Preisbildung eine Reihe von Exkursen angeschlossen wird.

Natürlich sind auch mit dieser Einteilung sehr erhebliche Nachteile verbunden. Denn, da ich vorläufig auf eine Auseinandersetzung verzichte, laufe ich Gefahr, zahlreiche Bedenken und Einwände hervorzurufen, die erst an späterer Stelle ihre Aufklärung und Widerlegung finden können. Gleichwohl scheint mir dieser Nachteil durch den Vorteil einer geschlossenen Darstellung aufgewogen zu werden. Ich möchte jedoch an den Leser, der die Darstellung der Preisbildung und die Exkurse gelesen hat, die Bitte richten, den ersten Teil dann nochmals einer Durchsicht zu unterziehen. Ich hoffe zuversichtlich, daß die Bedenken, die bei der ersten Lektüre etwa auftauchen mögen, sodann von selbst fortfallen werden.

I. Begriff des subjektiven Wertes.

Bei der Unbegrenztheit der Bedürfnisse und der Beschränktheit der Mittel, die zu ihrer Befriedigung zur Verfügung stehen, ist eine volle Befriedigung der Bedürfnisse ausgeschlossen. Die Menschen sind daher bestrebt, ihre Bedürfnisse wenigstens so vollständig als möglich zu befriedigen.

In der tauschwirtschaftlichen Wirtschaftsorganisation wird dies dadurch erreicht, daß man möglichst billig kauft und möglichst teuer verkauft. Der Unternehmer sucht die Arbeitskräfte, Rohstoffe und sonstigen Produktionsmittel, die er beim Betrieb seines Unternehmens braucht, möglichst billig zu beschaffen und die Erzeugnisse seines Betriebes zu möglichst hohen Preisen an den Mann zu bringen. Der Arbeiter, Beamte, Advokat, Arzt usf. ist bestrebt, für seine Leistungen ein möglichst hohes Entgelt zu erreichen. Und jeder ist als Konsument darauf bedacht, die Güter, die er zur Befriedigung seiner Bedürfnisse braucht, so billig als möglich zu erwerben. Alle sind von dem Bestreben erfüllt, *möglichst teuer zu verkaufen und möglichst billig zu kaufen.*

Dieser Satz bildet die wichtigste Grundlage für die Preistheorie. Ja, man könnte, ohne sich allzu weit von der Wahrheit zu entfernen, sagen, daß er eigentlich alles enthält, was die Untersuchung der das Verhalten der Menschen bestimmenden Motive zur Erklärung der Preisbildung beitragen kann. Es wird sich später zeigen, daß seine Bedeutung für die Theorie viel weiter reicht, als gewöhnlich angenommen wird. Viele Zusammenhänge auf dem Gebiet der Preisbildung, für die man die kompliziertesten Theorien aufstellen zu müssen glaubte, lassen sich aus diesem Satz auf die einfachste Weise erklären.

Immerhin ist es aber doch zweckmäßig, das Verhalten des Menschen noch etwas näher zu betrachten. Der Satz, daß der Käufer möglichst billig zu kaufen sucht, sagt uns, daß, *wenn* einmal der Entschluß, zu kaufen, gefaßt ist, dem billigeren

Preis der Vorzug gegeben wird. Wir wissen aber noch nicht, wann sich der Käufer zum Kauf entschließt, wo der Punkt liegt, bei dem seine Bereitwilligkeit, zu kaufen, beginnt. Ebenso steht die Sache auf Seite des Verkäufers. Wir wissen, daß dieser so teuer als möglich zu verkaufen sucht, wir kennen aber noch nicht den Punkt, bei dem er als Verkäufer auftritt. Es handelt sich mit einem Wort um die Grenze, bei der der Kaufs-, bzw. Verkaufswille beginnt. Diese Grenze fällt, wie ersichtlich, mit einem bestimmten Preise zusammen. Es gibt für jedermann betreffs jedes Gutes irgend einen höchsten Preis, den man zu bezahlen noch gewillt ist, bei dessen Überschreitung man jedoch auf den Erwerb des Gutes verzichtet[1]); und es gibt für jedermann betreffs jedes im eigenen Besitz befindlichen Gutes irgend einen niedrigsten Preis, der geboten werden muß, wenn man bereit sein soll, das Gut zu verkaufen, während man sonst die Verwendung des Gutes zu eigenem Gebrauch vorzieht[2]). Es fragt sich nun, wie sich dieser niedrigste, vom Verkäufer geforderte, und wie sich jener höchste, vom Käufer gebotene Preis bestimmt.

Damit sind wir beim Wertproblem angelangt.

Der Wert ist die Bedeutung, die das Individuum einem bestimmten Gut beilegt, weil ihm das Gut Nutzen gewährt. Diese Definition, welche sich von den üblichen Definitionen in einigen Punkten unterscheidet, soll im folgenden näher erläutert werden.

Vor allem ist hervorzuheben, daß der Wert einen rein individuellen Charakter besitzt. Man kann daher immer nur davon sprechen, daß ein bestimmtes Gut für ein bestimmtes Individuum in einem bestimmten Augenblick Wert besitzt. Dies wird ja auch von den Anhängern der subjektiven Werttheorie, dort, wo sie den Begriff des Wertes erörtern, allgemein anerkannt. Allein bei der Anwendung des Begriffes wird darauf vergessen. Man läßt den Arbeiter „Werte" produzieren, man untersucht den Anteil, den die Produktionsfaktoren an der „Wertentstehung" besitzen, man spricht vom „Wert der Produktivmittel", ohne zu erkennen, daß man damit die ursprüngliche Auffassung des Wertes ganz verlassen hat. Denn es gibt keinen „Wert" schlechthin, sondern immer nur einen Wert in

[1]) Dieser Preis kann natürlich auch gleich Null sein.

[2]) Ist mir das Gut „um keinen Preis" feil, dann ist dieser niedrigste Preis gleich unendlich.

bezug auf eine bestimmte Person und ein bestimmtes konkretes Gut. An späterer Stelle wird davon noch ausführlich die Rede sein. Hier sei nur hervorgehoben, daß eben wegen dieser Verstöße es zweckmäßig erscheint, den individuellen Charakter des Wertes schon in der Definition deutlich zum Ausdruck zu bringen. Deshalb die Hervorhebung des „Individuums" und des „bestimmten Gutes". Um ganz genau zu sein, hätten auch noch die Worte „in einem bestimmten Zeitpunkt" eingefügt werden müssen. Da aber dieser Zusatz selbstverständlich ist, kann er wohl ohne Nachteil weggelassen werden.

Der Wert ist eine „Bedeutung", die den Gütern beigelegt wird. Dieses Wort bedarf einer genaueren Erläuterung. Wenn ich wissen will, welche Bedeutung ein Ding besitzt, dann genügt es mir nicht, zu erfahren, daß das Ding überhaupt „Bedeutung hat", sondern ich frage nach einer bestimmten, und zwar der höchsten Bedeutung, die das Ding besitzt. Der Begriff Bedeutung ist ein Maximumbegriff. Wird daher der Wert als eine Bedeutung definiert, dann kann damit nur die höchste Bedeutung, die das Individuum dem betreffenden Gut beilegt, gemeint sein.

Daraus ergibt sich nun eine wichtige Folgerung. Um erkennen zu können, welchen Wert ein Individuum einem Gute beilegt, müssen die Umstände so geartet sein, daß die höchste Bedeutung, die dem Gute beigelegt wird, auch wirklich zum Ausdruck kommen kann.

Besitzt der Schätzende das Schätzungsobjekt nicht, befindet er sich also in der Stellung des Käufers, dann muß er genötigt sein, den höchsten Preis zu nennen, zu dem er das Schätzungsobjekt zu erwerben gewillt ist. Nur dann läßt sich erkennen, welche höchste Bedeutung er dem Gute beilegt.

Der Verkäufer hingegen, der das Gut besitzt, muß vor die Frage gestellt sein, bei welchem geringsten Preis er das Gut abzugeben bereit wäre oder — was dasselbe ist — bei welchem höchsten Preis er es vorzieht, das Gut zu eigenem Gebrauch zu verwenden. Nur so läßt sich erkennen, welche Bedeutung er dem Gute beilegt.

Daraus folgt, daß es für die Größe des Wertes völlig gleichgültig ist, zu welchem Preise das Gut tatsächlich gekauft oder verkauft werden kann. Einen Winterrock, der auf dem Markt um 40 fl. feil ist, schätzen wir nicht auf 40 fl. Die Tatsache, daß der Winterrock 40 fl. kostet, ist vielmehr für

die Größe des Wertes ohne jeden Belang. Allerdings wird niemand einen höheren Preis bewilligen, wenn der Winterrock um 40 fl. zu haben ist. Allein der Schluß, der daraus zu ziehen ist, ist nicht der, daß der Winterrock mit 40 fl. bewertet wird, sondern lediglich der, daß unter diesen Umständen nicht zu erkennen ist, welche Bedeutung dem Winterrock beigelegt wird. Vielleicht bewertet der betreffende Käufer den Winterrock mit 100 fl., vielleicht sogar mit 1000 fl. Daß er nur 40 fl. dafür bezahlt, bestätigt nur den Satz, daß jedermann so billig als möglich zu kaufen sucht. Ein Rückschluß auf die Größe des Wertes ist daraus nicht zu ziehen[3]).

Ebenso steht die Sache beim Verkäufer. Der Umstand, daß der Winterrock nach der herrschenden Marktlage einen Preis von 40 fl. erzielt, ist für die Wertschätzung des Verkäufers, z. B. des Kleiderhändlers, völlig gleichgültig. Allerdings wird kein Händler seine Ware unter dem Preis abgeben, den er erzielen zu können glaubt. Allein damit ist nur bewiesen, daß auch der Händler wie jeder Verkäufer möglichst teuer zu verkaufen sucht. Für die Größe des Wertes ergibt sich daraus kein Anhaltspunkt. Es ist vielmehr sehr wohl möglich, ja sogar wahrscheinlich, daß er die Ware viel niedriger, vielleicht nur mit 1 fl., bewertet.

Das Beispiel vom Winterrock ist zuerst von Böhm-Bawerk gebraucht und dann auch von andern aufgenommen worden[4]). Daß Böhm-Bawerk den Satz, ein Winterrock werde auf 40 fl. geschätzt, wenn er auf dem Markt um 40 fl. zu haben ist, aufstellen konnte, erklärt sich daraus, daß er neben dem Gebrauchswert eine zweite Art des subjektiven Wertes, „den subjektiven Tauschwert,“ unterscheidet. Im zweiten Exkurs wird über diesen Begriff ausführlich gesprochen werden. Hier möchte

[3]) Ebenso Liefmann: Ertrag und Einkommen auf der Grundlage einer rein subjektiven Wertlehre. Jena 1907, S. 62. Ich benütze diese Gelegenheit, um hervorzuheben, daß ich den in dieser leider viel zu wenig beachteten Schrift enthaltenen kritischen Erörterungen größtenteils beipflichte, und daß dieses Werk einen erheblichen Einfluß auf die vorliegende Arbeit ausgeübt hat. Es sei mir gestattet, dies hier ein für allemal festzustellen, um der Pflicht überhoben zu sein, die Übereinstimmung mit den Anschauungen Liefmanns an jeder einzelnen Stelle besonders hervorheben zu müssen.

[4]) Grundzüge S. 516. Wieser, Natürlicher Wert, S. 47. Die Ausführungen im Text richten sich jedoch selbstverständlich gegen alle Autoren, welche den subjektiven Tauschwert als wahren Wert anerkennen und zur Erklärung der Preisbildung heranziehen.

ich nur vorläufig bemerken, daß ich ihn für ein unbrauchbares Instrument der wissenschaftlichen Terminologie halte. Die „Schätzung", um die es sich hier handelt, ist keine Wertschätzung, sondern eine Abschätzung, und zwar die Abschätzung eines Preises. Der subjektive Tauschwert ist kein wahrer Wert, sondern ein vermuteter, im voraus berechneter oder angenommener Preis. Hier liegt der Punkt, von dem die oben erwähnte Ausdehnung der Idee des Wertes auf Gebiete, die der Herrschaft des Wertes entrückt sind, ihren Ausgang genommen hat.

Ich beschränke mich vorläufig auf diese Andeutungen. Sie werden, wie erwähnt, in den Exkursen ihre nähere Ausführung und Begründung erhalten. Auf die Sache hier schon einzugehen, liegt keine Nötigung vor, da, wie das Weitere zeigen wird, der Begriff des subjektiven Tauschwertes bei der Darstellung der Preisbildung durchaus entbehrlich ist. Es sei daher nur festgestellt, daß wir den subjektiven Tauschwert als Wert nicht anerkennen, und es für das Richtige halten, diesen Begriff gänzlich fallen zu lassen. Dann bleibt aber von den verschiedenen Arten des subjektiven Wertes nur eine Art, der Gebrauchswert, übrig. Im folgenden werden daher die Worte: Wert, Gebrauchswert und subjektiver Wert synonym verwendet, wobei wir daran festhalten, daß unter dem Wert die höchste Bedeutung. die das Individuum einem bestimmten Gut in einem gegebenen Augenblick beilegt, zu verstehen ist, und daß es daher für die Größe des Wertes gleichgültig ist, welchen Preis das betreffende Gut auf dem Markte tatsächlich erzielt.

Wir fahren in der Erläuterung der oben gegebenen Definition des Gebrauchswertes fort. Sie besagt, daß das Individuum einem Gut deshalb Wert beilegt, weil ihm das Gut Nutzen gewährt. Es fragt sich nunmehr, ob mit diesem letzteren Satze die Ursache des Bewertens richtig bezeichnet ist. Die Antwort auf diese Frage wird am leichtesten zu finden sein, wenn wir untersuchen, welche Bedingungen erfüllt sein müssen, damit einem Gute Wert beigelegt werde. Ich glaube nun, daß zwei Bedingungen zutreffen müssen, von denen die eine auf der Seite des Gutes, die andere auf der Seite des Schätzenden liegt: Das Gut muß brauchbar, d. h. zur Befriedigung eines Bedürfnisses tauglich sein; und auf Seite des Schätzenden muß eben dieses Bedürfnis vorhanden, d. h. ungedeckt sein. Sind diese Bedingungen erfüllt, dann wird dem Gute Wert beigelegt.

Brauchbarkeit des Gutes auf der einen Seite und Vorhandensein eines ungedeckten Bedürfnisses auf der andern Seite sind also die Bedingungen, die erfüllt sein müssen, damit einem Gute Wert beigelegt wird. Ebendieselben Bedingungen müssen aber auch erfüllt sein, wenn ich von einem Gute soll sagen können: das Gut gewährt mir Nutzen. Denn ein Gut, welches zur Befriedigung eines Bedürfnisses nicht brauchbar ist, oder ein Gut, das zwar brauchbar ist, jedoch ein Bedürfnis befriedigt, das ich nicht empfinde, ist für mich nutzlos. Ein Gut gewährt also einer bestimmten Person nur dann Nutzen, wenn es brauchbar ist zur Befriedigung eines Bedürfnisses, welches die betreffende Person empfindet. Da nun dies die beiden Bedingungen der Wertentstehung sind, ist in der obigen Definition die Ursache des Bewertens durch die Worte: „weil ihm das Gut Nutzen gewährt," richtig bezeichnet.

Gewöhnlich werden als Bedingungen der Wertentstehung andere Momente genannt, worauf dann auch die Definition des Wertes eine andere Gestalt annimmt. So sagt z. B. Böhm-Bawerk: „Damit der Wert entstehe, muß sich zur Nützlichkeit auch Seltenheit gesellen; nicht absolute, sondern relative Seltenheit im Vergleiche zum Bedarf nach Gütern der betreffenden Art." [5]) Hienach wären die Nützlichkeit und die Seltenheit als Bedingungen der Wertentstehung anzusehen. Es scheint mir nicht schwer, diese Auffassung mit der oben dargelegten in Einklang zu bringen. Unter „Nützlichkeit" versteht Böhm-Bawerk nicht den individuellen konkreten Nutzen, den ein Gut einer bestimmten Person gewährt, sondern Nützlichkeit im allgemeinen ohne Bezug auf eine bestimmte Person. In diesem Sinne deckt sich jedoch das Wort Nützlichkeit vollständig mit der Brauchbarkeit, die auch wir als Bedingung der Wertentstehung anerkennen. Ich ziehe das Wort Brauchbarkeit vor, weil die Gefahr eines Mißverständnisses allzu nahe liegt, wenn zwei so ähnliche Worte, wie (allgemeine) Nützlichkeit und (konkreter) Nutzen, die doch zwei so verschiedene Begriffe bezeichnen, nebeneinander verwendet werden.

Als zweite Bedingung der Wertentstehung nennt Böhm-Bawerk die Seltenheit, während wir das Vorhandensein eines ungedeckten Bedürfnisses auf Seite des Schätzenden genannt haben. Auch hier scheint mir kein prinzipieller Gegensatz vorzuliegen. Denn ein ungedecktes Bedürfnis kann nur dann vor-

[5]) Grundzüge S. 13.

handen sein, wenn das Gut im Vergleich zum Bedarf in zu geringer Menge vorhanden, also im Sinne Böhm-Bawerks „selten" ist. Ich habe nur gewissermaßen die Bedingung von der Seite des Gutes auf die Seite des Schätzenden verlegt, sie wird statt an die Verhältnisse des Gutes an die Verhältnisse des Schätzenden angeknüpft. Diese Formulierung scheint mir dem individuellen Charakter des Wertes besser zu entsprechen, da sie die Abhängigkeit des Wertes von den persönlichen Verhältnissen des Schätzenden deutlicher zum Ausdrucke bringt. Ein grundsätzlicher Unterschied zwischen dieser Auffassung und derjenigen Böhm-Bawerks besteht meines Erachtens nicht.

Mit dem Gesagten ist auch unser Standpunkt gegenüber der Auffassung gegeben, welche Böhm-Bawerk hinsichtlich des Verhältnisses zwischen Nutzen und Wert vertritt. „Es gibt" — sagt Böhm-Bawerk — „zwei wesentlich verschiedene Stufen der Wohlfahrtsbeziehung. Die niedrigere liegt dann vor, wenn ein Gut überhaupt die Fähigkeit hat, der menschlichen Wohlfahrt zu dienen. Dagegen erheischt die höhere Stufe, daß ein Gut nicht bloß taugliche Ursache, sondern zugleich auch unentbehrliche Bedingung eines Wohlfahrtserfolges sei, so daß mit dem Besitz oder Verlust des Gutes irgend ein Lebensgenuß steht und fällt. Reich und feinfühlig, wie unsere Sprache ist, hat sie für jede der beiden Stufen eine besondere Bezeichnung ausgebildet. Die niedrigere Stufe nennt sie Nützlichkeit, die höhere Wert."[6])

Die Nützlichkeit oder — wie wir sagen — die Brauchbarkeit stellt meines Erachtens keine Wohlfahrtsbeziehung dar. Denn jede Wohlfahrtsbeziehung setzt eine Beziehung zum Menschen voraus. Die Brauchbarkeit ist aber, wie Böhm-Bawerk selbst hervorhebt, nur eine Fähigkeit der Güter, die auch dann noch vorhanden wäre, wenn es keine Menschen gäbe.

Dagegen ist der konkrete Nutzen allerdings eine Wohlfahrtsbeziehung, die jedoch mit dem Wert auf gleicher Stufe steht. Nutzen und Wert bezeichnen nicht zwei verschiedene Stufen der Wohlfahrtsbeziehung, sondern zwei verschiedene Seiten ein und derselben Stufe. Der Wert setzt keine höhere Wohlfahrtsbeziehung voraus, er korrespondiert vollkommen mit dem von den Gütern ausgehenden Nutzen. Weil der Mensch von dem Gute Nutzen empfängt, legt er ihm Wert bei.

[6]) Grundzüge S. 9.

II. Die Größe des Wertes.

Von welchen Momenten hängt die Größe des Wertes ab? Die Antwort auf diese Frage ist leicht zu finden. Der Wert beruht, wie oben festgestellt, auf der Brauchbarkeit des Gutes und auf dem Vorhandensein eines ungedeckten Bedürfnisses. Es wird daher auch die Größe des Wertes von dem Grade der Brauchbarkeit und der Stärke des Bedürfnisses abhängen.

Wir haben also auch hier wieder, ebenso wie bei der Erörterung der Bedingungen der Wertentstehung, zwischen den Momenten zu unterscheiden, die auf Seite des Gutes und auf Seite der Person des Bewertenden über die Größe des Wertes entscheiden.

Auf Seite des Gutes finden wir den Grad der Brauchbarkeit. In je höherem Grade das Gut geeignet ist, das Bedürfnis zu befriedigen, desto höher wird auch unter sonst gleichen Umständen die Bedeutung sein, die dem Gute beigelegt wird.

Auf Seite des Bewertenden ist maßgebend die Stärke des Bedürfnisses. Diese hängt aber wieder ab von der Wichtigkeit und von der Dringlichkeit des Bedürfnisses. Die Bedürfnisse sind verschieden wichtig. Von der Befriedigung der einen Bedürfnisse (Existenzbedürfnisse) hängt die Erhaltung des Lebens ab, die Befriedigung anderer Bedürfnisse (Luxusbedürfnisse) verschafft lediglich eine Bequemlichkeit oder ein Vergnügen, worauf leicht verzichtet werden kann. Jedes Bedürfnis, ob wichtig oder unwichtig, kann aber mit verschiedener Dringlichkeit auftreten. Das Nahrungsbedürfnis kann je nach dem Grad, in dem es gesättigt ist, bald als quälender Hunger, bald als Appetit auf eine leicht zu entbehrende Leckerei auftreten. Das Verlangen nach Musik, dessen Befriedigung sonst nur als Vergnügen empfunden wird, kann sich zu einem, alle andern Bedürfnisse zurückdrängenden wahren Musikhunger steigern. So ergeben sich mannigfache Kombinationen für die Stärke der Bedürfnisse. Es kann ein wichtiges Bedürfnis eine geringe

Stärke besitzen, wenn es wenig dringend ist. Und es kann sich ein unwichtiges Bedürfnis mit großer Stärke geltend machen, wenn es sehr dringend auftritt [7]).

Damit haben wir alle Momente beisammen, die über die Größe des Wertes entscheiden. Die Größe des Wertes hängt ab einerseits von der Brauchbarkeit des Gutes, anderseits von der Stärke des Bedürfnisses, die selbst wieder von der Wichtigkeit und von der Dringlichkeit des Bedürfnisses abhängig ist. Alle diese Momente bestimmen aber gleichzeitig auch die Größe des Nutzens, den das Gut dem Schätzenden gewährt. Denn auch die Größe des Nutzens ist einerseits von dem Grade der Brauchbarkeit, andrerseits von der Stärke des Bedürfnisses abhängig. Je brauchbarer das Gut und je stärker das Bedürfnis, zu dessen Befriedigung das Gut dient, desto größer der Nutzen, den das Gut gewährt. Der Nutzen ist also nicht nur die Ursache der Wertentstehung, von seiner Größe hängt auch, wie dies nicht anders sein kann, die Größe des Wertes ab. Wir legen den Gütern Wert bei, weil sie uns Nutzen gewähren, und wir legen ihnen in dem Maße Wert bei, als sie uns Nutzen gewähren [8]). Sonach läßt sich die Antwort auf die Frage nach der Größe des Wertes in die folgende kürzeste Form bringen: Die Größe des Wertes hängt ab von der Größe des Nutzens, den das Gut dem Bewertenden gewährt.

Man hat geglaubt, dieser Regel eine Ausnahme hinzufügen zu sollen, und zwar für jene Fälle, in denen das Gut um den Preis eines persönlichen Opfers, z. B. einer Arbeitsplage, frei ersetzlich ist. „Robinson besitzt“ — führt Böhm-Bawerk aus — „ein Dutzend Pfeile, die er in einer Stunde von neuem schnitzen könnte. In diesem Falle hängt für ihn vom Besitze der Pfeile nicht deren positiver Nutzen ab — den er sich ja durch Anfertigung eines neuen Dutzends in jedem Falle sichern könnte

[7]) Ich schließe mich hier ganz an die Darlegung Böhm-Bawerks über die Gliederung der Bedürfnisse (Grundzüge S. 21 ff. besonders S. 24) an. Eine Abweichung besteht lediglich in der Formulierung, indem der Unterschied zwischen der Wichtigkeit und der Dringlichkeit der Bedürfnisse, der oben gemacht wird, bei Böhm-Bawerk als Unterschied zwischen Bedürfnisgattung und konkreter Bedürfnisregung auftritt.

[8]) Über die sogenannte „Wertantinomie“ siehe die Ausführungen im Exkurs I, S. 53 ff.

und würde —, sondern einfach eine einstündige Arbeitsplage mehr oder weniger. Er wird daher den Wert des Dutzends Pfeile folgerichtig bemessen an der Größe des Leides, das ihm die Verlängerung seiner Arbeitsplage um die der Wiederherstellung der Pfeile zu widmende Stunde verursachen würde. Die Anwendung dieses Schätzungsmaßstabes ist indes an zwei Voraussetzungen geknüpft... Erstens muß der positive Nutzen (oder Grenznutzen) des Gutes größer sein, als das für den Ersatz zu übernehmende Leid — sonst würde man eben um den Preis des letzteren das Gut überhaupt nicht wiederherstellen, und an seinem Besitz und Verluste würde ... nur die Erlangung oder Nichterlangung jenes positiven Nutzens hängen —, und zweitens, man muß in der Lage sein, über das Maß der Plage, das man überhaupt zu wirtschaftlichen Zwecken auf sich nehmen will, bis zu einem gewissen Grade frei zu entscheiden."[9])

Ich vermag diesen Ausführungen nicht beizupflichten. Mir scheint vielmehr auch in diesen Fällen die Größe des Wertes von der des Nutzens abhängig zu sein. Böhm-Bawerk hebt selbst hervor, daß der Arbeiter die Arbeitsplage mit dem Nutzen vergleicht. Um aber diesen Vergleich anstellen zu können, muß er sich offenbar sowohl über den Nutzen als auch über die Arbeitsplage ein Urteil gebildet haben. Er bewertet daher das Gut nicht nach der Arbeitsplage, sondern er schätzt es ganz ebenso wie in allen andern Fällen nach dem Nutzen und vergleicht damit das Opfer der Arbeitsplage. Erscheint ihm das Opfer größer als der Nutzen, dann ist ihm das Gut „nicht der Mühe wert", und er wird auf den Erwerb verzichten. Im entgegengesetzten Falle wird er die Arbeit ausführen. Das Besondere dieses Falles liegt meines Erachtens nicht darin, daß hier die Größe des Wertes anders als sonst bestimmt wird, sondern darin, daß der Preis ein anderer ist, als er sonst zu sein pflegt. Während der Preis gewöhnlich in einer Geldsumme besteht, wird das Gut hier mit einem Opfer an Arbeitsplage bezahlt. Im übrigen aber ist zwischen diesem Fall und irgend einem Tausch kein Unterschied. Sowie auch sonst der Preis nur bezahlt wird, wenn er die

[9]) Artikel „Wert" im Hwb. d. Stw. Bd. VIII, S. 768; siehe auch Grundzüge S. 42 ff., letzterer Maßstab S. 203. Ebenso Wieser: Natürlicher Wert S. 191, vgl. aber S. 193, Anmerkung, wo ausdrücklich hervorgehoben wird, daß der aus dem erwarteten Nutzen hervorgehende Wert unverkürzt angesetzt und daneben die in Aussicht stehende Mühe als eine Sache für sich erwogen wird.

Wertschätzung nicht übersteigt, so wird auch hier das Opfer nur gebracht, wenn das Leid kleiner ist als der Nutzen. Und wie auch sonst die Größe des Wertes davon unabhängig ist, um welchen Preis das Gut tatsächlich zu haben ist (Seite 5), so vermag auch hier der zu entrichtende Preis — das Arbeitsopfer — den Wert in keiner Weise zu beeinflussen. Das Gut wird vielmehr ganz unabhängig vom Preise nach der Größe des Nutzens bewertet. Wir gelangen somit zu dem Ergebnis, daß die Ausnahmsstellung, die man den Fällen, in denen das Gut um den Preis eines persönlichen Opfers frei ersetzlich ist, zugewiesen hat, nicht begründet ist. *Der Satz, daß die Größe des Wertes von der Größe des Nutzens, den das Gut dem Schätzenden gewährt, abhängt, gilt ohne jede Ausnahme.*

Dagegen bedarf dieser Satz nach einer andern Richtung hin noch einer Ergänzung. Wir haben hervorgehoben, daß für die Größe des Wertes außer der Brauchbarkeit die Stärke des Bedürfnisses maßgebend ist, zu dessen Befriedigung das Gut dient. Es kann nun unter Umständen zweifelhaft sein, welches unter mehreren Bedürfnissen dasjenige ist, das durch das Gut befriedigt wird. Dies wird vor allem dann der Fall sein, wenn mehrere Exemplare derselben Güterart verfügbar sind, so daß es dem Belieben des Schätzenden anheimgestellt ist, welches Exemplar er zur Befriedigung eines stärkeren und welches er zur Befriedigung eines schwächeren Bedürfnisses verwenden will. Hier entsteht die Frage, welches Bedürfnis es ist, dessen Befriedigung durch ein einzelnes Exemplar des Gütervorrates gesichert wird, wovon dann natürlich auch — je nach der Stärke des betreffenden Bedürfnisses — die Größe des Wertes abhängt. Diese Frage ist durch *die Grenznutzentheorie* gelöst worden. Sie zeigt, in welcher Reihenfolge die Bedürfnisse zur Deckung gelangen. Bei der Verwendung eines Vorrates werden zuerst die stärksten und dann sukzessive die schwächeren Bedürfnisse gedeckt, so daß immer nur das letzte, schwächste Bedürfnis in seiner Befriedigung vom Besitze des einzelnen Güterexemplares abhängig ist. Der Nutzen, den die Befriedigung dieses letzten, mindest starken Bedürfnisses gewährt, ist der Grenznutzen; er ist für die Größe des Wertes, den ein einzelnes Exemplar aus dem Gütervorrat besitzt, entscheidend. Wird also der besondere Fall der Schätzung aus einem Vorrate mitberücksichtigt, dann erhalten wir für die Größe des Wertes folgende

Regel: Die Größe des Wertes hängt ab von der Größe des Nutzens, den das Gut dem Schätzenden gewährt. Handelt es sich um die Bewertung aus einem Vorrate, dann ist dieser Nutzen ein Grenznutzen[10]).

Dem Grenznutzengesetz ist eine ganz außerordentliche Bedeutung beigelegt worden. Man glaubte damit eine Entdeckung gemacht zu haben, die eine neue Epoche für die Nationalökonomie eröffnen werde. Ich bekenne, daß ich zu denjenigen gehöre, die diesen Optimismus nicht teilen. Es scheint mir vielmehr die Bedeutung dieses Gesetzes ganz außerordentlich überschätzt worden zu sein. Im ersten Exkurs wird dies ausführlich begründet werden. Hier möchte ich mich auf die folgenden kurzen Andeutungen beschränken: Das Grenznutzengesetz scheint mir zunächst schon deshalb von beschränkter Bedeutung zu sein, weil es ja doch nur für die Schätzung aus einem Vorrate Geltung besitzt, also für einen Spezialfall, der bei denjenigen Schätzungen, die für die Preisbildung die allein wichtigen sind, nämlich bei den Schätzungen des Käufers[11]), nur ausnahmsweise zutreffen kann. Ferner glaube ich zeigen zu können, daß mehrere sehr wichtige theoretische Erklärungen, die man aus dem Grenznutzengesetz ableiten zu können glaubte, nicht stichhältig sind, das Gesetz also den Erfolg, den man ihm zugeschrieben, tatsächlich nicht gehabt hat. Endlich hoffe ich aber auch noch nachzuweisen, daß das Grenznutzengesetz zu seiner anscheinend universalen Bedeutung nur dadurch gelangen konnte, daß man den

---

[10]) Die Frage, von welchen Umständen die Größe des Grenznutzens selbst wieder abhängt, ist ganz ebenso wie für den Nutzen überhaupt zu beantworten. Auch hier ist es die Brauchbarkeit des Gutes und die Stärke des Bedürfnisses, die über die Größe des Nutzens entscheidet. Dagegen läßt Böhm-Bawerk die Größe des Grenznutzens von dem Verhältnis zwischen Bedarf und Deckung abhängen. (Grundzüge S. 40, Artikel „Wert“ im Hwb. d. Stw. Bd. VIII, S. 768.) Dies kann ich nicht für richtig halten. Das Verhältnis von Bedarf und Deckung entscheidet meines Erachtens nur darüber, welches von mehreren Bedürfnissen das letzte, noch zur Deckung gelangende Bedürfnis ist. Es weist einem bestimmten Bedürfnis die Stelle als Grenzbedürfnis, einem bestimmten Nutzen die Stelle als Grenznutzen an, hat aber auf die Größe dieses Nutzens keinen Einfluß. Die Größe des Nutzens wird vielmehr auch hier durch die Brauchbarkeit des Gutes und die Stärke des Bedürfnisses bestimmt.

[11]) Siehe die weiter unten (S. 24) folgenden Ausführungen.

Grenznutzenbegriff in einer willkürlichen, die Gültigkeit des Gesetzes aufhebenden Weise veränderte: Man hat an die Stelle des Nutzens, den ein Gut durch Befriedigung des letzten (schwächsten) Bedürfnisses stiftet, den Nutzen gesetzt, den ein Gut dem letzten, noch zum Tausche kommenden Käufer gewährt. Indem man dann den Tauschwert und Preis von diesem letzteren „Grenznutzen" ebenso abhängen ließ, wie den Gebrauchswert vom wahren Grenznutzen, war dem Gesetz zu der Bedeutung eines universalen Wert- und Preisgesetzes verholfen.

Im ersten Exkurs wird sich zeigen, ob die hier aufgestellten Behauptungen begründet sind. Vorläufig begnügen wir uns damit, das Grenznutzengesetz als einen Zusatz, als eine Ergänzung der allgemeinen, für die Größe des Wertes geltenden Regel zu registrieren. Zu einer eingehenderen Auseinandersetzung liegt an dieser Stelle keine Nötigung vor, da wir dem Gesetz in den folgenden Darlegungen nicht mehr begegnen werden.

III. Das Werturteil.

Der Wert, als ein im Innern des Menschen vorhandenes Empfinden, übt zunächst keinerlei Wirkung nach außen hin aus. Namentlich für die Preisbildung, die uns hier allein interessiert, ist es an sich ganz gleichgültig, welche Bedeutung die einzelnen Individuen irgend einem Gute beilegen. Ein armer Dorfschullehrer, der der Versteigerung einer Gemäldesammlung beiwohnt, mag einem Tizian einen viel größeren Wert beilegen, als der Milliardär, der durch sein Mitbieten den Preis emportreibt und schließlich als Sieger aus dem Preiskampfe hervorgeht. Sein Verständnis für das Kunstwerk kann viel tiefer, sein Wunsch, es zu besitzen, viel dringender sein, und doch übt er auf die Gestaltung des Preises nicht den geringsten Einfluß aus. Die Bedeutung, die jemand einem Gute beilegt, besitzt eben für die Preisbildung an sich noch keine Wirksamkeit; wirksam wird sie erst dadurch, daß sie in einem Preisangebot oder in einer Preisforderung zum Ausdruck kommt. Dieser Ausdruck der Wertempfindung ist das „Werturteil“ oder die „Wertschätzung“.

Das Werturteil des Käufers hat folgende Form: „Um in den Besitz dieses Gutes zu kommen, will ich höchstens a Kronen geben.“ Wer so urteilt, schätzt das Gut auf a Kronen. Das Gut ist ihm a Kronen wert.

Das Werturteil des Verkäufers hat folgende Form: „Die geringste Summe, die mir geboten werden muß, wenn ich das Gut verkaufen soll, ist b Kronen.“ Wer so urteilt, schätzt das Gut auf b Kronen, das Gut ist ihm b Kronen wert.

Ich befinde mich hier in voller Übereinstimmung mit den Anschauungen, welche Cassel hinsichtlich der Bedeutung des Werturteiles für die Erklärung der Preisbildung vertritt. Auch für mich steht außer Zweifel, daß die Preistheorie nur solche Umstände in Betracht zu ziehen hat, die auf den Preisbildungs-

prozeß einwirken[12]); auch ich glaube, daß eine solche Einwirkung des Wertes nur insoferne stattfindet, als der Wert in einem Werturteile zum Ausdruck kommt, und auch mir scheint daher in den fertigen Werturteilen der eigentliche Ausgangspunkt für die Theorie der Preisbildung zu liegen[13]).

Nur in einem Punkte vermag ich Cassel nicht beizupflichten. Cassel will nämlich, allem Anschein nach, das Geld als Wertmaß verwenden; er scheint es für möglich zu halten, aus der Höhe des Werturteiles auf die Größe des Wertes zu schließen. Allerdings ist seine Auffassung nicht ganz klar zu erkennen. Während er an einer Stelle erklärt, lediglich die Fiktion machen zu wollen, „daß die Bedürfnisse von A und B von derselben Intensität sind, sobald beide diese Bedürfnisse (?) zu einer Mark schätzen“,[14]) scheinen die folgenden Sätze darauf hinzudeuten, daß er doch auch eine wirkliche Messung des Wertes für möglich hält: „Die Elektrizitätsmenge, die durch einen Kupferdraht in einer Sekunde geht, können wir nicht direkt messen; und doch ist es möglich, die betreffende Menge zu messen, nämlich durch ihre Wirkung auf die Magnetnadel. In derselben Weise: Es ist ebenso unmöglich, einen direkten Vergleich zu ziehen zwischen meinen eigenen Bedürfnissen untereinander, wie zwischen diesen und den Bedürfnissen anderer Personen; und doch besitzen wir in den ökonomischen Äußerungen dieser Bedürfnisse ein Mittel zu einer relativ vollendeten Messung.“[15]) Daß Cassel eine wirkliche Messung des Wertes im Auge hat, dafür sprechen auch die folgenden Sätze, worin er das Ergebnis seiner Ausführungen über „das Geld

[12]) Preislehre S. 398: „Unsere Aufgabe ist es, den Gesetzen der Preisbildung nachzuforschen; dabei sind natürlich nur solche Umstände in Betracht zu ziehen, die auf diesen Prozeß einwirken können.“

[13]) Nachtrag zur Abhandlung „Die Produktionskostentheorie Ricardos und die ersten Aufgaben der theoretischen Volkswirtschaftslehre“. Z. f. Stw. Bd. 57, 1901, S. 94: „Die Grenznutzentheorie will von den Intensitäten der Nutzenempfindungen ausgehen und macht Anspruch darauf, die Erklärung der Preisbildung auf diesen Ausgangspunkt zurückführen zu können. Da man dies nun einmal nicht vermag, so ist es ehrlicher und wissenschaftlicher, das anzuerkennen, sich mit weniger weitgehenden Ansprüchen zu begnügen. Die Erklärung muß nun so wie so durch den Punkt gehen, wo die Geldschätzungen der verschiedenen Individuen fertig vorliegen; diesen Punkt will ich als Ausgangspunkt für die Theorie der Preisbildung gewählt wissen.“

[14]) Preislehre S. 397/398.

[15]) Preislehre S. 399.

als Wertmaßstab" zusammenfaßt: „Eine Messung der Bedürfnisintensitäten der verschiedenen Individuen ist für die theoretische Ökonomie erforderlich. Diese Messung ist indessen auf direktem Wege nicht erreichbar, weil eben die Bedürfnisse so vielseitig und von so verschiedener Art sind. Deswegen muß die Wissenschaft, von dieser Vielseitigkeit absehend, nur ein Einziges, Gemeinsames ins Auge fassen: das tut sie, indem sie die Verschiedenheit der Bedürfnisse nur insoferne berücksichtigt, als sie in den Geldschätzungen der Individuen zum Ausdruck gelangt." [16])

Diesen Versuch, den Wert durch das Geld zu messen, halte ich für aussichtslos. Gewiß ist es möglich, eine Kraft durch ihre Wirkung zu messen. Allein die unabweisliche Voraussetzung für eine solche Messung ist, daß die Kraft in der Wirkung rein und unmittelbar zum Ausdrucke kommt. Nur dann können die Werturteile als Maß des Wertes verwendet werden, wenn für die Höhe des Werturteiles die Größe des Wertes das einzig und allein Maßgebende ist. Diese Bedingung ist nun aber in dem Zusammenhang, der zwischen Wert und Werturteil besteht, nicht erfüllt. Der Wert, der einem bestimmten Gute beigelegt wird, kommt im Werturteil nicht unmittelbar zum Ausdruck, die Art, wie er zum Ausdruck kommt, ist vielmehr abhängig von dem Verhältnis zwischen Bedarf und Deckung in den andern Bedarfszweigen. Je weiter dort die Deckung reicht, desto höher wird das Werturteil ausfallen, das über ein bestimmtes Gut bei gleichem Werte gefällt wird. Es finden daher bei der Schätzung eines Gutes, je nach dem Verhältnis von Bedarf und Deckung in den übrigen Bedarfszweigen, gleiche Werte in verschiedenen Werturteilen und verschiedene Werte in gleichen Werturteilen ihren Ausdruck.

Um in der hier erörterten Frage, welche jedenfalls wichtig genug ist, volle Klarheit zu schaffen, möchte auch ich mich eines Beispieles aus dem Gebiete der Physik bedienen. Wir lesen die Temperatur an der Höhe der Quecksilbersäule im Thermometer ab, indem wir einen Punkt (den Gefrierpunkt) fixieren und den Abstand der Quecksilbersäule von diesem Punkte beobachten. Angenommen, wir hätten zwei mit Wasser gefüllte Gefäße und stellen in diese zwei Thermometer hinein, an denen der Gefrierpunkt, sonst aber nichts, ersichtlich gemacht

---

[16]) Preislehre S. 404.

ist. Die Quecksilbersäule steigt in beiden Thermometern zwei Zentimeter über den Nullpunkt. Darf ich daraus schließen, daß die Temperatur des Wassers in beiden Gefäßen die gleiche ist? Keineswegs. Denn die Temperatur kommt in der Höhe der Quecksilbersäule nicht unmittelbar zum Ausdrucke. Die Art, wie sie zum Ausdruck kommt, hängt vielmehr von dem Verhältnis zwischen dem im Thermometer befindlichen Quecksilberquantum und dem Durchmesser der Glasröhre ab, worin das Quecksilber emporsteigt. Ist das Quecksilberquantum groß, die Glasröhre eng, dann steigt das Quecksilber bei jedem Grade der Erwärmung um ein großes Stück. Ist hingegen die Menge des Quecksilbers klein und das Steigrohr weit, dann wird die Säule nur um ein kleines Stück gehoben. Gleiche Temperaturen äußern sich in einem verschiedenen Stand der Quecksilbersäule, verschiedene Temperaturen können in einem gleichen Stande zum Ausdruck kommen. Nur dann, wenn bei beiden Thermometern das Verhältnis zwischen Quecksilberquantum und Durchmesser des Steigrohres dasselbe ist, darf aus dem Quecksilberstand auf die Höhe der Temperatur geschlossen werden. Ist hingegen dieses Verhältnis ein verschiedenes, dann ist dieser Schluß nicht möglich. Deshalb müssen auch bei derart verschiedenen Thermometern die Teilstriche an der Gradskala in verschieden weiten Abständen voneinander angebracht werden.

Was nun der Raum des Steigrohres und die Größe des Quecksilberquantums für das Zumausdruckkommen der Temperatur bedeutet, das bedeutet der in den andern Bedarfszweigen vorhandene Bedarf und dessen Deckung für das Zumausdruckkommen des Wertes in einem bestimmten Werturteil. Daraus, daß zwei Werturteile gleich hoch über dem Nullpunkt stehen, ist keineswegs zu schließen, daß beiden ein gleich großer Wert zu Grunde liegt. Denn der Wert kommt im Werturteil nicht unmittelbar zum Ausdruck. Die Art, wie er zum Ausdrucke kommt, hängt vielmehr von dem Verhältnis zwischen Bedarf und Deckung in den andern Bedarfszweigen ab. Nur dann, wenn dieses Verhältnis bei allen Menschen gleich wäre, könnte der Wert an der Höhe des Werturteiles gemessen werden. Da diese Bedingung nicht zutrifft, ist eine Messung des Wertes nicht möglich.

Ich vermag aber auch nicht einzusehen, warum eine solche Messung für die Nationalökonomie unentbehrlich sein soll. Für die Theorie der Preisbildung kommt der Wert ja doch nur

insofern in Betracht, als er ökonomisch relevant ist. Ökonomisch relevant wird er aber, wie Cassel selbst hervorhebt, erst in dem Augenblick, wo das Werturteil entstanden ist. Wie das Werturteil aus dem Wert entsteht, das vermag die Nationalökonomie nicht zu erklären. Sie kann wohl die Bedingungen der Wertentstehung klarlegen und die Momente im allgemeinen feststellen, von denen die Größe des Wertes und damit auch die Höhe des Werturteils abhängt. Allein eine wirkliche Ableitung des Werturteiles aus dem Wert, eine Zurückführung des Werturteiles auf weiter zurückliegende Erklärungsmomente in der Art, daß aus diesen die Höhe des Werturteiles ziffernmäßig bestimmt werden könnte, ist nicht möglich. Es bleibt daher der Wissenschaft nichts anderes übrig, als die Werturteile als Daten, als gegebene Größen hinzunehmen. Mit ihnen, nicht mit dem Werte, hat sie zu operieren. Dann genügt es aber auch für die Zwecke der Nationalökonomie vollständig, wenn sich die Werturteile miteinander vergleichen und zusammenfassen lassen. Diese Bedingung ist nun aber tatsächlich erfüllt. Da alle Werturteile in Geld gefällt werden, bietet sich im Gelde von selbst der Maßstab dar, der die Vergleichung und Zusammenfassung ermöglicht. Das Wert*urteil* kann in Geld gemessen werden. Für eine Messung des *Wertes* liegt keine Möglichkeit, aber auch keine Nötigung vor.

Wohl aber ergibt sich aus dieser Sachlage für die Theorie eine wichtige Pflicht. Werden die Werturteile als Datum angenommen, dann ist es nötig, die Voraussetzungen, unter denen sie als gegeben zu betrachten sind, festzustellen und an ihnen auch festzuhalten. Denn nur solange wir dies tun, dürfen wir natürlich auch mit den Werturteilen als gegebenen Größen rechnen. Die Art, wie der Wert im Werturteil zum Ausdruck kommt, hängt nun, wie soeben festgestellt, von dem Verhältnis ab, das zwischen dem Bedarf und der Deckung in den übrigen Bedarfszweigen besteht. Hiefür ist aber in der Tauschwirtschaft wieder entscheidend: *das Einkommen*, welches der Schätzende bezieht, und *der Stand der Preise aller übrigen, für den Bedarf in Frage kommenden Güter.* Denn von diesen beiden Größen hängt es ab, inwieweit der Bedarf Deckung findet. Je größer das Einkommen bei gleichen Preisen oder je niedriger die Preise bei gleichem Einkommen, desto weiter reicht die Deckung. Je kleiner hingegen das Einkommen bei gleichen Preisen, oder je höher die Preise bei gleichem

Einkommen, desto unzureichender wird der Bedarf gedeckt. Wollen wir also mit den Werturteilen, die über ein bestimmtes Gut gefällt werden, als gegebenen Größen rechnen, dann müssen wir die Einkommen der schätzenden Personen und die Preise aller übrigen Güter als gegeben annehmen [17]).

Auf diesen wichtigen Punkt werden wir noch mehrmals zurückzukommen haben.

---

[17]) Ebenso Cassel, Preislehre S. 406—408.

IV. Der Preis.

Die Untersuchung des Wertes hat uns zu folgenden Sätzen geführt:

Jedermann sucht so billig als möglich zu kaufen und so teuer als möglich zu verkaufen. Die Wertschätzung bildet die Grenze, bei der der Kaufs-, bzw. Verkaufswille beginnt.

Man kauft, sobald der geforderte Preis geringer ist als die Wertschätzung und kauft um so lieber, je tiefer der Preis unter die Wertschätzung herabsinkt.

Man verkauft, sobald der gebotene Preis die Wertschätzung übersteigt, und man verkauft um so lieber, je höher der Preis über die Wertschätzung emporsteigt.

Es fragt sich nun, wie diese Sätze für die Erklärung der Preisbildung verwertbar zu machen sind. Bei der Behandlung des Preisproblemes hat man sich lange Zeit auf die Betrachtung des Preises einer einzelnen Güterart beschränkt. Wie weit man damit kommt, soll im folgenden untersucht werden. In einem zweiten Abschnitt wird sodann der Zusammenhang der Preise zur Erörterung gelangen.

A. Der Preis der Güter einer einzelnen Warengattung.

Wir halten an der Voraussetzung fest, daß das Einkommen der Schätzenden und die Preise aller übrigen Güter gegeben sind. Dann sind, wie oben festgestellt, auch die Wertschätzungen gegeben, die den Gütern jener bestimmten Warengattung, um deren Preisbestimmung es sich nunmehr handelt, entgegengebracht werden. Wir wissen also — um zunächst nur die Wertschätzungen der Käufer ins Auge zu fassen — von jedermann, welchen höchsten Preis er für ein Exemplar der betreffenden Güterart zu bewilligen bereit ist.

Ordnen wir nun die Schätzenden nach der Höhe ihrer Wertschätzung, dann erhalten wir eine Reihe von Personengruppen, von denen jede bei einem bestimmten Preis als Käufer aufzutreter beginnt, und die Stärke der Gruppen gibt uns die Menge des Gutes an, die von jeder Gruppe begehrt wird. Will jemand bei einem bestimmten Preis mehrere Stücke des betreffenden Gutes kaufen, dann ist er in der betreffenden Gruppe entsprechend oft zu zählen. Endlich ist es auch möglich, daß ein und dieselbe Person gleichzeitig in verschiedenen Gruppen auftritt, wenn sie nämlich mehrere Stücke zu kaufen bereit ist, diese Bereitwilligkeit aber bei jedem weiteren Stück immer erst bei einem geringeren Preise beginnt.

Beim höchsten, d. i. jenem Preise, der der höchsten Wertschätzung entspricht, treten nur diejenigen als Käufer auf, die das Gut am höchsten bewerten. Sinkt der Preis herab, dann treten neue Gruppen von Kauflustigen hinzu. Die Zahl der Käufer wächst um so mehr, je tiefer der Preis herabgeht. Bei einem Preise gleich Null oder nahe an Null wird das Gut von jedem begehrt, der ihm auch nur einen minimalen Wert beilegt.

So führt die Zusammenfassung der Wertschätzungen zum Begriff der Gesamtnachfrage[18]). Sie gibt darüber Aufschluß, welche Mengen des Gutes bei jedem einzelnen Preise begehrt werden.

Auf dieselbe Weise ließen sich auch die Wertschätzungen der Verkäufer zusammenfassen. Wir hätten auch hier die Verkauflustigen nach der Höhe ihrer Wertschätzung zu ordnen, und würden dann finden, daß bei dem niedrigsten Preise, der überhaupt noch einer Wertschätzung entspricht, nur diejenigen als Verkäufer auftreten, die das Gut am geringsten bewerten, während mit dem Ansteigen des Preises die Zahl der Verkäufer mehr und mehr wächst. Wir würden auf diesem Wege über das Gesamtangebot, d. h. darüber Aufschluß erhalten, welche Mengen des Gutes bei jedem Stande des Preises angeboten werden.

Allein diese Konstruktion hat für die Theorie der Preisbildung keine praktische Bedeutung. In der auf dem Tauschverkehr beruhenden Wirtschaftsorganisation werden die meisten Verkäufe von berufsmäßigen Produzenten und Händlern abgeschlossen, die von ihrer Ware einen ihren eigenen Bedarf

[18]) Cassel, Preislehre S. 412.

weit übersteigenden Überfluß besitzen. Es fehlt daher die eine Voraussetzung der Wertentstehung, das Vorhandensein eines ungedeckten Bedürfnisses. Die Ware hat für den Verkäufer keinen Wert und es wird ihr daher auch keine Wertschätzung entgegengebracht. Die Wertschätzungen der Verkäufer können daher, ohne daß dadurch an den tatsächlichen Voraussetzungen der Preisbildung irgend etwas geändert würde, vernachlässigt, d. h. gleich Null gesetzt werden[19]). Es genügt zu wissen, daß die Verkäufer möglichst teuer zu verkaufen bestrebt sind.

Die Grundlage, die uns die Untersuchung des Wertes für die Erklärung der Preisbildung zur Verfügung stellt, reduziert sich somit auf die Gesamtnachfrage. Sie ist das außerordentlich wichtige, aber auch das einzige Material, welches wir aus jener Untersuchung gewinnen.

Es fragt sich nun, inwieweit die Kenntnis der Gesamtnachfrage zur Erklärung der Preisbildung beizutragen vermag.

Die Gesamtnachfrage stellt bestimmte Beziehungen zwischen dem Preis und der Warenmenge her. Sie zeigt die Relationen, die zwischen dem Preis und der Menge der Ware, welche Absatz finden kann, bestehen. Es sind so viel verschiedene Preise möglich, als Abstufungen vom Nullpunkt bis zum höchsten — vom höchstbewertenden Käufer gebotenen — Preis führen, und es können die verschiedensten Warenmengen Absatz finden, von einem Stück bis zum Gesamtbedarf aller derer, die dem Gut auch nur die geringste Wertschätzung entgegenbringen. Bestimmt sind also die Relationen, in denen die beiden Größen, Preis und Warenmenge zueinander stehen. Welche von diesen Relationen faktisch eintritt, darüber vermag die Gesamtnachfrage keinen Aufschluß zu geben.

Um also die unter den zahllosen möglichen Relationen faktisch eintretende Relation bestimmen zu können, muß außer der Gesamtnachfrage noch ein zweites Moment gegeben sein. Dieses kann wieder zweifacher Art sein. Die Beziehung, in der der Preis und die Warenmenge zueinander stehen, ist nämlich eine derartige, daß ebensowohl vom Preis auf die Warenmenge als auch von der Warenmenge auf den Preis geschlossen werden kann. Ist der Preis gegeben, dann ist die Warenmenge, welche Absatz finden kann, bestimmt. Anderseits ist

---

[19]) Ebenso Böhm-Bawerk, Positive Theorie S. 231.

aber auch der Preis bestimmt, wenn die Warenmenge, welche Absatz sucht, gegeben ist. Die Relation, welche tatsächlich eintritt, kann daher entweder durch die Warenmenge oder durch den Preis bestimmt werden. Natürlich ist diese letztere Bestimmung zur Erklärung der Preisbildung unverwendbar, denn sie setzt ja den Preis, der eben erklärt werden soll, schon als gegeben voraus. Dennoch empfiehlt es sich, auch diese Bestimmung nicht aus dem Auge zu verlieren, da sie uns für gewisse Versuche, die zur Lösung des Preisproblemes unternommen wurden, das Verständnis eröffnet. Im folgenden werden daher beide Wege, auf denen die Bestimmung der faktisch eintretenden Relation erfolgen kann, erörtert.

Es kann zunächst die Warenmenge gegeben sein, welche Absatz sucht. Soll sie Absatz finden, dann darf der Preis den Punkt jedenfalls nicht überschreiten, bei dem die gleiche Menge der Ware begehrt wird. Würde er höher gehalten, dann würden sich nicht genug Kauflustige melden, und ein Teil der Ware bliebe unverkauft. Der Preis kann aber auch unter jenen Punkt nicht dauernd herabsinken. Denn die Verkäufer suchen möglichst teuer zu verkaufen, sie gehen mit ihrer Preisforderung nur so weit herab, als es nötig ist, um der Ware Absatz zu verschaffen. Der Preis stellt sich daher auf jenem Punkt ein, bei dem die Menge der Absatz suchenden Ware mit der Menge der begehrten Ware zusammenfällt. Die Bestimmung der Relation zwischen Warenmenge und Preis erfolgt hier von Seite der Warenmenge. *Die Menge bestimmt den Preis.*

Es ist aber auch möglich, daß der Preis, durch irgendwelche Einflüsse veranlaßt, eine bestimmte Höhe einzunehmen sucht. Dann richtet sich die Warenmenge nach dem Preise. Sie verringert sich, wenn sie größer, sie vermehrt sich, wenn sie kleiner geworden ist als die Warenmenge, die der betreffenden Relation entspricht. Hier geht die Bestimmung der Relation zwischen Warenmenge und Preis vom Preis aus. *Der Preis bestimmt die Menge.*

Das sind die beiden Möglichkeiten, die Relation zwischen Warenmenge und Preis zu bestimmen. Wie schon erwähnt, kommt für die Preistheorie nur der erste Weg in Betracht. Es handelt sich also darum, den Preis durch die Warenmenge zu bestimmen.

Wie diese Bestimmung erfolgt, wurde soeben gezeigt. Es ist das *Gesetz von Angebot und Nachfrage*, welches die bezügliche Regel enthält: Der Preis stellt sich auf jenem

Punkt ein, bei dem die Menge der angebotenen Ware mit der Menge der begehrten Ware zusammenfällt.

Allein dieses Gesetz gilt nur solange, als die Warenmenge gegeben ist. Es fragt sich daher, wie weit das Geltungsgebiet des Gesetzes reicht, inwiefern die Gütermengen als gegeben betrachtet werden können.

Gegeben ist zunächst die Menge derjenigen Güter, welche absolut unvermehrbar sind, weil ihre Reproduktion nicht möglich ist, wie Perlen und Edelsteine von außergewöhnlicher Größe und Schönheit, Originalstatuen und Gemälde, Antiquitäten, alte Musikinstrumente usf. Auf diese Güter findet daher das Gesetz von Angebot und Nachfrage Anwendung. Da es sich in der Regel um ein einzelnes Stück (Unikum) handelt, fällt der Preis mit der Wertschätzung des jeweils höchstbewertenden Käufers zusammen. Das Gut wechselt den Besitzer, sobald sich ein neuer Käufer meldet, der es noch höher als der letzte Besitzer bewertet. Die Preisbildung der nicht reproduzierbaren Güter bietet kein weiteres Interesse, weshalb diese Güter im folgenden außer Betracht gelassen werden.

Wir wenden uns nunmehr den reproduzierbaren Gütern zu, also jenen Gütern, welche immer wieder von neuem erzeugt werden, von denen daher immer wieder neue Mengen den Markt betreten und daselbst Absatz suchen. Diese zerfallen in zwei Gruppen.

Die erste Gruppe bilden die Güter, die unter dem Schutz eines absoluten Monopoles, d. h. unter Ausschluß der Konkurrenz erzeugt werden, z. B. Güter, deren Erzeugung kartelliert oder durch ein Patent- oder Autorrecht geschützt ist. Bei diesen Gütern ist der Umfang der Produktion an sich nicht bestimmt; es liegt aber in der Macht des Monopolinhabers, zu entscheiden, welche Menge der Ware auf den Markt gebracht werden soll. Daher wird auch hier das Gesetz von Angebot und Nachfrage wirksam. Der Preis stellt sich auf dem Punkt ein, bei dem die Menge der angebotenen mit der Menge der begehrten Ware zusammenfällt. Ist die auf den Markt gebrachte Gütermenge klein, dann wird der Preis hoch gehalten, ist sie groß, dann steht der Preis niedrig. Auch hier bestimmt die Menge den Preis.

Das Gesetz von Angebot und Nachfrage reicht aber noch viel weiter. Auch alle Güter, die in Konkurrenz erzeugt werden, sind ihm unterworfen. Denn auch sie sind jeweils nur

in gegebenen Mengen auf dem Markt vorhanden. Auch bei ihnen wird der Preis durch die Menge bestimmt.

Allein die Wirksamkeit des Gesetzes ist hier eine wesentlich andere. Während bei den Gütern, die außer Konkurrenz erzeugt werden, die Menge den Preis endgültig bestimmt, und der Gleichgewichtszustand eintritt, sobald das Preisgesetz erfüllt ist, liegt bei den Gütern, die in Konkurrenz erzeugt werden, die Sache anders. Steht der Preis hoch, weil die auf dem Markt ausgebotene Warenmenge gering ist, dann dehnt sich die Produktion aus, das Angebot wächst und der Preis wird herabgedrückt. Ist hingegen der Markt überfüllt und steht infolgedessen der Preis tief, dann schränkt sich die Produktion ein, das Angebot wird kleiner und der Preis wird wieder emporgehoben. Nur bei einem ganz bestimmten Stande des Preises herrscht Gleichgewicht. Es ist dies der Preis, bei dem die Produktion weder zu einer Ausdehnung noch zu einer Einschränkung Anlaß hat.

Augenscheinlich geht hier die Bestimmung der Relation zwischen Menge und Preis auf einem andern Wege vor sich, als bei den Gütern, welche außer Konkurrenz erzeugt werden. Bei diesen bestimmt die Menge den Preis. Hier aber scheint der zweite der oben als möglich angegebenen Fälle vorzuliegen. Der Preis scheint die Menge zu bestimmen. Der Preis sucht einen bestimmten Normalstand festzuhalten, und nach ihm richtet sich die Menge. Sie wird vermindert, wenn sie größer, sie wird vermehrt, wenn sie kleiner ist, als der betreffenden Relation entspricht. Sie ist es, die sich dem Preis anzupassen sucht und so lange auf und ab schwankt, bis ihr dies gelungen ist.

Auf diesen Unterschied in der Preisbildung der in und außer Konkurrenz erzeugten Güter ist die bekannte und vielumstrittene Spaltung des Preisgesetzes zurückzuführen. Bei den in Konkurrenz erzeugten Gütern versagt das Gesetz von Angebot und Nachfrage. Denn es erklärt wohl die Schwankungen, welche um den Normalpreis herum stattfinden, nicht aber den Normalpreis selbst. Deshalb sah man sich genötigt, für die in Konkurrenz erzeugten Güter ein zweites Preisgesetz, das Kostengesetz, aufzustellen. Es besagt, daß der Preis gleich ist den Kosten, die die Reproduktion des Gutes erfordern. Der Preis sucht sich auf dem Niveau der Kosten einzustellen. Steht er höher, dann wird die Produktion ausgedehnt, das Angebot wächst, bis der Preis auf das Niveau der Kosten herabgedrückt

ist. Bleibt er hinter den Kosten zurück, dann schränkt sich die Produktion ein, das Angebot wird kleiner, bis der Preis das Niveau der Kosten wieder erreicht hat. Diese Erklärung entspricht vollkommen dem Prinzip, nach dem, wie oben gezeigt, die Bestimmung der Relation zwischen Menge und Preis bei den in Konkurrenz erzeugten Gütern vor sich zu gehen scheint. Der Preis ist das Bestimmende, die Menge der Ware das Bestimmte. Der Preis bestimmt die Menge.

Die Unterscheidung der beiden Preisgesetze ist alt. Man hat jedoch, wie mir scheint, nicht ganz klar erkannt, wo eigentlich der Ursprung dieser Spaltung liegt. Aus der Benennung, die man den beiden Gütergruppen, für die die verschiedenen Gesetze gelten sollen, gegeben hat, scheint dies wenigstens hervorzugehen. Es ist allgemein üblich, die eine Gruppe als „Seltenheitsgüter", die andere als „beliebig vermehrbare Güter" zu bezeichnen. Diese Benennung trifft den entscheidenden Unterschied nicht. Denn einerseits sind auch die Güter, für die das Kostengesetz gilt, unter Umständen selten; das in Konkurrenz produzierte Gut „Automobil" zum Beispiel kommt zweifellos viel seltener vor, als das Gut „Drahtstift", welches vom Drahtstiftenkartell erzeugt wird. Und anderseits müssen die Güter, für die das Gesetz von Angebot und Nachfrage gilt, durchaus nicht unvermehrbar sein. Die unter dem Schutz eines Patentes produzierten Güter zum Beispiel sind an sich ganz ebenso beliebig vermehrbar, wie die Güter, für die das Kostengesetz gilt. Das, worauf es bei der Unterscheidung in Wahrheit ankommt, ist der Umstand, wie die Bestimmung der auf den Markt kommenden Warenmenge erfolgt. Bei den außer Konkurrenz erzeugten Gütern wird die Warenmenge durch den Willen des Produzenten bestimmt. Nach der Warenmenge richtet sich der Preis. Bei den in Konkurrenz erzeugten Gütern hingegen nimmt kein einheitlicher Wille auf die Menge der erzeugten Ware Einfluß. Jeder kann so viel oder so wenig produzieren, als er will. Hier tritt der Preis als Regulator der Produktion auf. Er bestimmt das Verhalten der voneinander unabhängigen Konkurrenten. Man schränkt die Produktion ein, wenn der Preis niedrig, man dehnt sie aus, wenn er hoch ist. Nach dem Preise richtet sich die Warenmenge. Das für die Anwendbarkeit der beiden Preisgesetze entscheidende Moment ist daher, ob das Gut in Konkurrenz oder außer Konkurrenz erzeugt wird. Deshalb ist es richtiger, statt von „Selten-

heits- und reproduziblen Gütern" von „in und außer Konkurrenz erzeugten Gütern" zu sprechen.

Das Kostengesetz ist, ebenso wie das Gesetz von Angebot und Nachfrage, ein Teilgesetz. Auch von ihm ist zu sagen, daß es einen Teil des Preisbildungsprozesses beleuchtet und innerhalb seines Geltungsgebietes Richtiges besagt. Allein seinen eigentlichen Zweck, die Preisbildung der in Konkurrenz erzeugten Güter, zu erklären, erfüllt das Kostengesetz nicht. Denn es setzt den Preis schon als gegeben voraus. Das Wort „Kosten" ist ja nur ein anderer Name für den Preis der bei der Hervorbringung des betreffenden Gutes aufzuwendenden Produktionsmittel. Das Kostengesetz löst den Preis in seine Bestandteile auf, die Bestandteile selbst aber vermag es nicht zu bestimmen. Von dieser Seite her ist dem Problem nicht beizukommen. Man kann nicht ans Ziel gelangen, wenn man den Preis aus andern Preisen erklärt. Es bleibt daher kein anderer Weg übrig, als den Preis auch der in Konkurrenz erzeugten Güter aus der Warenmenge abzuleiten. Dem scheinen jedoch unüberwindliche Schwierigkeiten entgegenzustehen, weil eben die Menge eines in Konkurrenz erzeugten Gutes nicht als gegeben betrachtet werden kann.

An dieser Schwierigkeit sind alle Preistheorien gescheitert, welche sich auf die Betrachtung der Preisbildung einer einzelnen Güterart beschränkten, die Kostentheorien ebensowie die Nutzentheorien. Die Einwände, die — um nur die beiden Hauptvertreter dieser beiden Richtungen zu nennen — Böhm-Bawerk gegen Dietzels Verteidigung der „Spaltung des Preisgesetzes" erhebt, sind genau so begründet, wie die Einwände, welche Dietzel gegen Böhm-Bawerk geltend macht[20]). Wenn Dietzel den Preis aus der „objektiven Tatsache der Produktionskostenhöhe" erklärt[21]), so wendet Böhm-Bawerk mit Recht ein, daß die Kosten keinen gegebenen Faktor im Problem darstellen[22]). Andererseits ist aber auch Dietzel im Recht, wenn er gegen Böhm-Bawerk, der den Wert aus dem Grenznutzen, diesen wieder aus dem Verhältnis zwischen Bedarf und Vorrat ableitet, einwendet, daß bei reproduzierbaren Gütern der Vorrat keine ge-

[20]) Vgl. Cassel, Preislehre S. 444—446.

[21]) Zur klassischen Wert- und Preistheorie. J. f. N. III. Folge, Bd. 1, 1891, S. 699.

[22]) Wert, Kosten, Grenznutzen. J. f. N. III. Folge, Bd. 3, 1892, S. 330 ff.

gebene Größe ist[23]). Man kommt eben über jene Schwierigkeit nicht hinweg, solange die Betrachtung auf die Preisbildung einer einzelnen Güterart beschränkt wird.

Der Gedanke nun, der dieses Hindernis überwindet, ist der folgende: Wenn auch die Gütermengen der einzelnen Güterarten nicht gegeben sind, so ist doch die Menge der Güter in ihrer Gesamtheit gegeben, und zwar durch die Menge der zu ihrer Erzeugung zur Verfügung stehenden Produktivmittel. Die Gütermengen sind daher in ihrer Gesamtheit ins Auge zu fassen, dann ist es möglich, von der Menge auf den Preis zu schließen, weil eben die Gesamtmenge als gegeben betrachtet werden kann.

Im folgenden werden die Erkenntnisse, die auf dieser neuen Grundlage gewonnen wurden, erörtert. Es wird sich zeigen, daß die Erklärung der Preisbildung einen gewaltigen Schritt nach vorwärts getan hat, daß aber eine befriedigende Lösung des Preisproblemes noch nicht gelungen ist.

B. Der Zusammenhang der Preise.

Bei der Betrachtung des Preises der Güter einer einzelnen Warengattung sind wir von zwei Voraussetzungen ausgegangen: wir haben erstens die Einkommensverteilung, und zweitens die Preise aller übrigen Güter als gegeben angenommen. Diese zweite Voraussetzung müssen wir nun fallen lassen. Denn in dem Augenblick, wo wir die Untersuchung auf die Preisbildung aller Güter ausdehnen, können wir natürlich auch nicht mehr irgendwelche Preise als gegeben betrachten. Dagegen wird an der ersten Voraussetzung, der gegebenen Einkommensverteilung, auch weiterhin festgehalten.

Mit dem Fallenlassen der zweiten Voraussetzung fällt natürlich auch die Kenntnis der Wertschätzungen, die einem bestimmten Gut entgegengebracht werden, fort. Denn ein Werturteil kann nur entstehen, wenn die Preise aller übrigen Güter gegeben sind. Es ist daher auch nicht mehr möglich, die Wertschätzungen der verschiedenen Personen zusammenzufassen, weshalb auch die Gesamtnachfrage nach einem bestimmten Gut nicht mehr als gegeben angenommen werden kann.

---

[23]) Die klassische Werttheorie und die Theorie vom Grenznutzen. J. f. N. Neue Folge, Bd. 20, 1890, S. 581.

Wohl aber sind wir in der Lage, mit gewissen *Kombinationen von Nachfragen* zu rechnen. Jedermann verwendet sein Einkommen so, wie es ihm den größten Nutzen zu bringen verspricht. Er wird es je nach dem Stande der Preise der verschiedenen Güter *verschieden*, bei jeder Preiskonstellation aber in *bestimmter* Weise verwenden. Es läßt sich also — solange das Einkommen gegeben ist — für jede Person und für jede Preiskonstellation eine bestimmte Nachfrage nach den verschiedenen Gütern als gegeben annehmen.

Zählt man nun für jede einzelne Preiskonstellation die Begehrungen, die bei der betreffenden Konstellation nach jeder Güterart vorhanden sind, zusammen, dann erhält man bestimmte Kombinationen von Nachfragen, von denen jede einer bestimmten Preiskonstellation entspricht. Zu jeder Preiskonstellation gehört eine bestimmte Kombination von Nachfragen und zu jeder Kombination von Nachfragen eine bestimmte Preiskonstellation.

Wollen nun bestimmte Mengen der verschiedenen Güter Absatz finden, dann kann dies nur bei jener Preiskonstellation geschehen, bei der die dazugehörige Nachfragekombination so geartet ist, daß die Nachfrage die betreffenden Mengen gerade aufzunehmen bereit ist. Denn bei jeder andern Nachfragekombination würden die verschiedenen Güter in jenen bestimmten Mengen nicht Absatz finden können.

Auch hier gilt also der Satz, daß die Menge den Preis bestimmt. Auch hier kann man von einem Gesetz von Angebot und Nachfrage sprechen. Nur beschränkt sich dessen Geltung nicht auf eine einzelne Güterart, das Gesetz erfüllt sich vielmehr gleichzeitig für alle Güter zusammengenommen. Die Bestimmung des Preises durch die Menge erfolgt nicht so, daß das Angebot einer *einzelnen* Güterart den Preis *dieser* Güterart bestimmt, sondern durch das Angebot *aller* Güter wird gleichzeitig für *alle* Güter auch der Preis bestimmt. Der Gleichgewichtszustand tritt bei derjenigen Preiskonstellation ein, bei der sich die Kombination der Angebote mit der Kombination der Nachfragen deckt. Hiernach läßt sich das — für den Zusammenhang der Preise geltende — Gesetz von Angebot und Nachfrage wie folgt formulieren: *Unter allen denkbaren Preiskonstellationen tritt diejenige tatsächlich ein, bei der die Nachfragekombination mit der Angebotskombination zusammenfällt.*

Die Bestimmung des Preises geht also von der Angebotskombination aus. Ist diese gegeben, dann sind auch die Preise aller Güter bestimmt. Es handelt sich somit um die Frage, ob erstens die Menge der angebotenen Güter in ihrer Gesamtheit, und ob zweitens deren Verteilung auf die einzelnen Güterarten irgendwie bestimmt werden kann.

Die erste Frage findet ihre Lösung durch einen Gedanken, auf den schon an früherer Stelle hingewiesen wurde: Die Menge der in der Volkswirtschaft produzierten Güter wird in ihrer Gesamtheit durch die Menge der Produktivmittel bestimmt, die in der Volkswirtschaft zur Verfügung stehen. „Der Wert der ‚beliebig vermehrbaren Güter'", — sagt Böhm-Bawerk, — „wird in Wahrheit unter dem Zeichen gebildet, daß sie — zusammengenommen — nicht beliebig vermehrbar sind. Was im Belieben steht, ist, das Mengenverhältnis zwischen ihnen zu changieren; dies kann aber immer nur so geschehen, daß eine Vermehrung bei einer Gattung auf Kosten einer Mindererzeugung bei einer andern Gattung stattfindet."[24]) Die letzten ursprünglichen Produktivmittel, über welche die Volkswirtschaft verfügt, der Boden und die Arbeit, sind jeweils nur in begrenzter Menge vorhanden. Von der Größe und Beschaffenheit des Bodens hängt die Menge der gewinnbaren Rohstoffe ab, die Zahl der verfügbaren Arbeitskräfte entscheidet darüber, wie viel von diesen Rohstoffen tatsächlich gewonnen und verarbeitet werden kann. Dazu kommen als bestimmendes Moment noch die technischen Bedingungen der Produktion (Stand der Technik, Organisation der Produktion), von deren Gestaltung der Erfolg der Arbeit abhängt. Dies sind die Momente, welche die produzierten und angebotenen Gütermengen in ihrer Gesamtheit bestimmen. Es ist damit gewissermaßen das Reservoir ausgemessen, woraus die verschiedenen Bedarfszweige dotiert werden.

Es fragt sich nun, wie diese Dotierung erfolgt, wie die Verwendung der Produktivmittel, ihre Verteilung auf die verschiedenen Bedarfszweige reguliert wird. Da diese Verteilung bei gegebenen natürlichen und technischen Produktionsbedingungen davon abhängt, wie sich die Arbeitskräfte auf die einzelnen Produktionszweige verteilen, handelt es sich im wesentlichen um die Frage, wie sich die Verteilung der Arbeitskräfte regelt.

---

[24]) Artikel „Wert" im Hwb. d. Stw., Bd. VIII, S. 770.

Die Kraft nun, die die Verteilung der Arbeitskräfte regelt, ist das Streben nach dem größtmöglichen wirtschaftlichen Vorteil. Indem jeder, der in der Volkswirtschaft Arbeit leistet, sei er nun Lohnarbeiter oder Unternehmer, bestrebt ist, seine Arbeitskraft so vorteilhaft als möglich zu verwerten, wird eine ganz bestimmte Verteilung der Arbeitskräfte herbeigeführt.

Den tatsächlichen Vorgang dieser Verteilung hat Böhm-Bawerk in anschaulichster Weise geschildert[25]. Da ich diesen Ausführungen in allen Punkten beipflichte, kann ich mich sehr kurz fassen.

Vorher nur noch einige Worte über die Voraussetzungen, auf denen diese Darlegung beruht. Zwei Annahmen sind es, von denen Böhm-Bawerk ausgeht: erstens die Annahme, daß alle verfügbaren Arbeitskräfte Beschäftigung finden, es wird die Tatsache der Arbeitslosigkeit vernachlässigt[26]; und zweitens die Annahme einer „vollkommen freien Konkurrenz“[27]. Die erste Annahme bedarf keiner näheren Erklärung. Dagegen halte ich es für nötig, den Begriff der freien Konkurrenz genauer zu erläutern, wobei ich die Darstellung benütze, die ich an anderem Orte der Bestimmung dieses Begriffes gewidmet habe[28].

Die Konkurrenz ist frei, wenn sie keinen Schranken unterliegt. Unter den Hindernissen nun, die den Wettbewerb einengen, bilden eine erste Gruppe diejenigen, die in der menschlichen Natur, und zwar in der verschiedenen Veranlagung der Menschen begründet sind. Wer nicht kräftig ist, kann nicht Schmied, wer nicht schwindelfrei ist, nicht Dachdecker, wer keine sichere Hand hat, nicht Chirurg werden usf. Die angeborene Veranlagung schließt die Menschen schon von vornherein vom Wettbewerb in gewissen Berufen aus. Aber nicht nur der vollkommene Mangel einer bestimmten Fähigkeit, sondern schon der verschiedene Grad der Befähigung bildet ein Hindernis des freien Wettbewerbes. Der kräftigere, geschicktere, intelligentere Arbeiter hat einen Vorsprung vor dem weniger verwendbaren, der befähigtere Beamte vor dem weniger befähigten.

---

[25]) Letzter Maßstab S. 216 ff.

[26]) Letzter Maßstab S. 219.

[27]) Letzter Maßstab S. 218.

[28]) Siehe mein Buch „Lohn und Rente“, Wien und Leipzig, 1909, S. 141 ff.

Sie treten unter ungleichen Bedingungen in den Wettbewerb ein, der Wettbewerb ist nicht frei. So ergeben sich aus der verschiedenen körperlichen und geistigen Veranlagung der Menschen Schranken, die den freien Wettbewerb einengen und behindern.

Diesen Hindernissen, welche man als „innere“ bezeichnen könnte, weil sie in der Natur des Menschen begründet sind, stehen die „äußeren“ Hindernisse gegenüber, die in gewissen, außerhalb der Person des Wettbewerbers liegenden Verhältnissen wurzeln. Die Beteiligung am Wettbewerb setzt nicht nur eine entsprechende Veranlagung voraus, sie ist auch noch von andern Bedingungen abhängig. Die Beschränkungen der Konkurrenz, welche hieher gehören, lassen sich in vier Gruppen einteilen[29]):

Die Beschränkung der Konkurrenz kann zunächst eine natürliche sein. Sie beruht darauf, daß die Beteiligung am Wettbewerb die Verfügung über gewisse natürliche Hilfsmittel voraussetzt, die von der Natur aber nur in begrenzter Menge dargeboten werden. (Beispiel: Grund und Boden.)

Die Konkurrenz kann zweitens rechtlich beschränkt sein, wenn der Wettbewerb durch eine Rechtsvorschrift eingeengt oder ausgeschlossen wird. (Beispiel: Muster-, Erfinder-, Autorenrecht usf.)

Drittens ist es möglich, künstlich durch Vereinbarungen unter den Konkurrenten eine Beschränkung der Konkurrenz herbeizuführen. (Beispiel: Kartell.)

Endlich gibt es noch eine vierte Gruppe von Beschränkungen, welche weder in der Begrenztheit der natürlichen Produktionsmittel begründet sind, noch auch durch das Recht oder künstlich herbeigeführt werden, sondern auf rein tatsächlichen Verhältnissen beruhen und daher als faktische Beschränkungen zu bezeichnen sind. Die wichtigste Beschränkung dieser Art wird durch das Erfordernis des Kapitalbesitzes hervorgerufen. Da die Beteiligung am Wettbewerb in zahlreichen Berufen (Unternehmerberuf!) Kapitalbesitz voraussetzt, Kapital aber nicht jedermann zur Verfügung steht, ist der Wettbewerb beschränkt.

In allen diesen Fällen ist die Konkurrenz eingeengt. Nur ein begrenzter Kreis von Personen ist zum Wettbewerb zu-

---

[29]) Lohn und Rente S. 81.

gelassen, alle übrigen sind ausgeschlossen, und zwar ist die Ausschließung durch Umstände hervorgerufen, die sämtlich außerhalb der Person des Ausgeschlossenen liegen.

„Vollkommen frei" ist nun die Konkurrenz nur dann, wenn sowohl alle inneren, als auch alle äußeren Hindernisse des Wettbewerbes fehlen, wenn also jedermann, sobald er nur will, in jedem beliebigen Berufszweige als ebenbürtiger Konkurrent in den Wettbewerb eintreten kann. Dies ist also die Voraussetzung, die wir machen, wenn wir bei der Erklärung der Verteilung der Arbeitskräfte auf die verschiedenen Produktionszweige von der Annahme einer vollkommen freien Konkurrenz ausgehen. Es bedarf keiner besonderen Hervorhebung, daß wir uns mit dieser Annahme außerordentlich weit von der Wirklichkeit entfernen, und daß daher unsere Untersuchung nur ein höchst unvollkommenes Bild von der Wirklichkeit liefern kann. Gleichwohl vermag eine solche Untersuchung doch zu sehr wertvollen Resultaten zu führen, wenn es gelingt, die Korrekturen, die das Fallenlassen der vereinfachenden Annahmen nötig macht, nachträglich an dem Bilde anzubringen.

Wir kehren nunmehr zu der Frage zurück, wie die Verteilung der Arbeitskräfte auf die verschiedenen Produktionszweige erfolgt. Unter den besprochenen Voraussetzungen — Beschäftigung aller verfügbaren Arbeitskräfte und vollkommen freie Konkurrenz — stellt sich dieser Vorgang wie folgt dar.

Die vorhandenen Arbeitskräfte suchen zunächst die lohnendsten Beschäftigungen auf. Da diese aber nicht ausreichen, müssen sie auch mit minder lohnenden vorlieb nehmen und sich über diese so lange ausbreiten, bis alle Arbeitskräfte ein Unterkommen gefunden haben. Je mehr Arbeiter zuströmen und je mehr Güter infolgedessen erzeugt werden, desto tiefer müssen die Preise sinken. Denn auch für den Zusammenhang der Preise gilt der Satz, daß wachsende Gütermengen nur bei sinkendem Preis Absatz finden können. Die Individualnachfragen nach den verschiedenen Gütern, deren Zusammenzählung die Nachfragekombination für jede Preiskonstellation ergibt, sind ja von dem Einkommen jedes einzelnen abhängig. Bei gleichem Einkommen vermag aber die Nachfrage einem wachsenden Angebot nur bei sinkendem Preise zu folgen. Es müssen daher den Nachfragekombinationen mit großem Begehr Preiskonstellationen mit niedrigen Preisen entsprechen. Je größer also die Zahl der vor-

handenen Arbeitskräfte und je umfangreicher infolgedessen die produzierten Gütermengen, desto tiefer müssen die Preise sinken.

Hiebei bewirkt die Konkurrenz der Arbeiter, daß sich in allen Produktionszweigen ein einheitlicher Lohn bildet. Sucht jeder Arbeiter nach der lohnendsten Beschäftigung, dann muß sich der Lohn in allen Arbeitszweigen ausgleichen. Dieselbe Wirkung übt die Konkurrenz der Unternehmer auf die Höhe des Unternehmerlohnes aus. Auch der Unternehmerlohn wird in allen Zweigen des Unternehmerberufes ausgeglichen.

Außerdem bewirkt aber die Konkurrenz der Unternehmer, daß der Preis der Güter mit dem Lohn (Arbeitslohn plus Unternehmerlohn) zusammenfällt, den die Arbeit für die Hervorbringung der Güter erhält. Der Preis kann nicht tiefer als der Lohn sinken, denn sonst würde die Produktion aufgegeben werden. Er kann aber den Lohn auf die Dauer auch nicht übersteigen, weil die freie Konkurrenz einen solchen Extragewinn nicht zuläßt.

Die mit dem Zuströmen der Arbeitskräfte wachsenden Gütermengen verteilen sich also, ebensowie die Arbeitskräfte selbst, auf die verschiedenen Bedarfszweige in der Art, daß in allen Bedarfszweigen der Lohn, und damit der Preis des Tagesproduktes des Arbeiters gleichmäßig herabgedrückt wird. Der Prozeß findet sein Ende, wenn alle Arbeiter Beschäftigung gefunden haben[30]). Der Lohn muß sich dann auf dem Punkt eingestellt haben, bei dem die von den Arbeitern erzeugten Gütermengen in der angegebenen Verteilung Absatz finden.

---

[30]) Wie die Erweiterung der Arbeitsgelegenheit beim Zuströmen neuer Arbeitskräfte herbeigeführt wird, habe ich an anderer Stelle gezeigt. Was macht der beschäftigungslose Arbeiter, um Arbeit zu erlangen? Er unterbietet die beschäftigten Genossen. Der Druck auf den Lohn ist das Mittel, das dem Arbeiter zur Erweiterung der Arbeitsgelegenheit zur Verfügung steht. Mit dem Sinken des Lohnes vermindern sich die Produktionskosten, mit ihnen der Preis der Produkte. Die Ermäßigung des Preises bewirkt eine Erweiterung der Nachfrage, die Produktion kann sich ausdehnen und damit wächst auch der Umfang der Arbeitsgelegenheit.

Der Wirksamkeit dieses Mittels sind an sich keine Grenzen gezogen. Mag auch die Zahl der Arbeiter, die sich um Arbeit bewerben, noch so groß sein, es muß sich Beschäftigung für sie finden. Nur eine Bedingung muß erfüllt sein: der Lohn muß dem Druck der Arbeitslosigkeit nachgeben, um eine solche Preisbildung zu ermöglichen, daß alle von der Arbeit hervorgebrachten Produkte Absatz finden können. (Lohn und Rente S. 13, S. 108 und S. 161—163.)

Die Gesamtheit der produzierten Gütermengen entscheidet somit über die Höhe des Lohnes. Sie ist die „Decke“ (Böhm-Bawerk), welche für den unbegrenzten Bedarf zur Verfügung steht, und je weiter die Decke reicht, desto tiefer muß der Lohn sinken, damit die vergrößerte Gütermenge Absatz finden kann.

Die Gesamtheit der produzierten Gütermengen entscheidet aber auch gleichzeitig über die Höhe der Preise. Der Lohn ist der elementare Bestandteil des Preises. Der Preis jedes Gutes setzt sich aus den Löhnen zusammen, welche für die Hervorbringung gezahlt werden. Ist also der Lohn bestimmt, dann ist auch der Preis aller Güter gegeben.

Damit ist der Punkt gefunden, worauf sich der Preis nach dem Kostengesetz aufbaut. Die ausgezahlten Löhne bilden für den Unternehmer neben der Entschädigung für seine eigene Mühewaltung die Kosten, welche im Preis des Produktes hereingebracht werden müssen. So gehen die Löhne im Gewande der Kosten in den Preis der Produkte über, und der Preis jedes einzelnen Produktes stellt sich — immer unter der Voraussetzung vollkommen freier Konkurrenz — auf der Höhe der Kosten, d. i. der Summe der für die Hervorbringung aufzuwendenden Löhne ein.

Nun wird der Zusammenhang verständlich, welcher, wie an früherer Stelle gezeigt, zwischen dem Preis der in Konkurrenz erzeugten Güter und der Warenmenge besteht. Dort (Seite 27) wurde hervorgehoben, daß der Preis die Menge zu bestimmen scheint. Der Preis tritt als Regulator der Produktion auf, nach ihm richtet sich der Umfang der Produktion. Dies ist auch tatsächlich der Fall. Steht der Preis unter den normalen Kosten, dann zeigt dies an, daß sich die Arbeitskräfte unrichtig verteilt haben. Die Dotierung des betreffenden Bedarfszweiges steht nicht mehr im Verhältnis zur Dotierung der andern Bedarfszweige, sie ist zu reichlich geworden, und könnte daher nur aufrecht erhalten werden, wenn sich die Arbeiter mit einem geringeren als dem normalen Lohn begnügen wollten. Dies widerspricht jedoch dem Streben nach einer möglichst günstigen Verwertung der Arbeitskraft. Die Produktion wird eingeschränkt, bis der Preis das Niveau der normalen Kosten wieder erreicht hat. Steht hingegen der Preis über den Kosten, dann zeigt dies an, daß der betreffende Bedarfszweig zu gering dotiert ist. Die Konkurrenz wächst und beseitigt den Extragewinn, der dem Unternehmer aus dem Preisüberschusse zufließt. So wirkt

der Preis als Regulator der Produktion und zwingt die Gütermengen, sich in das richtige Verhältnis zu setzen. Der Gleichgewichtszustand ist erreicht, wenn der Preis jenen Stand einnimmt, bei dem die Produktion weder Anlaß zu einer Ausdehnung noch zu einer Einschränkung hat, d. i. bei dem Preis, der den normalen Kosten entspricht.

Allein diese normalen Kosten werden selbst wieder bestimmt durch die Gesamtheit der in der Volkswirtschaft erzeugten Gütermenge, weil es, wie oben gezeigt, von dieser abhängt, wie tief der Lohn herabsinken muß, um den Absatz zu ermöglichen. *In letzter Linie bestimmt daher die Menge der erzeugten Güter den Preis.*

Wir gelangen somit zu folgendem Satz: *Unter allen denkbaren Preiskonstellationen tritt diejenige tatsächlich ein, bei der sich die Nachfragekombination mit der Angebotskombination deckt. Unter den möglichen Angebotskombinationen tritt wieder diejenige tatsächlich ein, bei der alle Arbeiter beschäftigt sind und alle den gleichen Lohn beziehen.*

Dieser Satz scheint mir ungefähr den Punkt zu markieren, bei dem die Preistheorie gegenwärtig hält. Bis hieher ist die Erforschung der Preisbildung vorgedrungen. Auch ich will vorläufig hier haltmachen. Es sei mir jedoch gestattet, an das Gesagte einige ergänzende Bemerkungen anzuknüpfen.

Vor allem fühle ich mich verpflichtet, das Verhältnis zu kennzeichnen, in dem die vorstehenden Ausführungen zu den Darlegungen stehen, welche Böhm-Bawerk in der Abhandlung „Der letzte Maßstab des Güterwertes" dem Zusammenhang der Preise gewidmet hat. Sodann soll untersucht werden, inwieweit die hier gegebene Erklärung des Preisbildungsprozesses auf der Lehre vom subjektiven Werte beruht, inwieweit diese Lehre eine Grundlage für die Preistheorie bildet. Wir werden in dieser Frage, die den Hauptgegenstand der vorliegenden Arbeit bildet, zu einem abschließenden Urteil gelangen — einem Urteil allerdings, das erst durch die Auseinandersetzungen in den Exkursen seine volle Bestätigung finden wird. Schließlich möchte ich aber auch noch die Lücken und Mängel aufzählen, die der Darstellung des Preisbildungsprozesses anhaften, und die erkennen lassen, welch beträchtliches Stück Weges die Preistheorie noch bis zum Ziele zurückzulegen hat.

Ich habe mich bei der Erörterung des Zusammenhanges der Preise ganz an die Darstellung angeschlossen, die in der oben erwähnten Abhandlung Böhm-Bawerks enthalten ist. In der Tat scheint mir, soweit der Zusammenhang als solcher in Betracht kommt, kein Unterschied der Anschauungen zu bestehen: Die Gesamtheit der in der Volkswirtschaft produzierten Gütermengen entscheidet über den Preis des Tagesproduktes des „letzten Arbeiters", damit über den Lohn dieses und aller andern Arbeiter, und von hier aus baut sich der Preis aller Güter nach dem Kostengesetz auf. Man muß in der Tat den Blick „über den ganzen großen Zusammenhang der sozialen Produktion, gleichsam über ihre ganze Breite und über ihre ganze Tiefe hinschweifen lassen" (Seite 223), um die Antwort auf die Frage nach der Höhe der Kosten zu finden.

Allein der Deutung, welche Böhm-Bawerk diesem Sachverhalt gibt, vermag ich nicht beizupflichten. Auch hier operiert Böhm-Bawerk mit jenem eigenartig veränderten Begriff des „Grenznutzens", von dem schon früher die Rede war. An die Stelle des Nutzens, den ein Gut durch Befriedigung des letzten, schwächsten unter mehreren Bedürfnissen ein und derselben Person stiftet, wird der Nutzen gesetzt, den das Gut dem letzten, noch zum Tausche kommenden Käufer gewährt. Da ich es für zweckmäßig halte, diese Begriffsverschiebung in einem besonderen Abschnitte zu erörtern (Exkurs I, Seite 61 ff.), muß auch die Auseinandersetzung mit der hier in Rede stehenden Auffassung Böhm-Bawerks jenem Abschnitt vorbehalten bleiben. Ich beschränke mich daher vorläufig darauf, den Standpunkt Böhm-Bawerks kurz zu kennzeichnen und seiner Auffassung die meinige gegenüberzustellen.

Böhm-Bawerk erklärt, daß die Schätzung der letzten Käuferschichte, für welche der letzte Arbeiter tätig ist, sowohl den Wert des Produktes als den Lohn des Arbeiters bestimmt (Seite 219). Daher werde auch die Höhe der Kosten, welche identisch ist mit dem Werte der aufzuwendenden Produktivkräfte, durch den Geldgrenznutzen bestimmt, welchen die Produktivkräfte mit Rücksicht auf den bestehenden Bedarf und die verfügbare Menge im Durchschnitt der verschiedenen Produktionszweige erlangen. (Seite 223.) „Also Nutzen... ist es auf beiden Seiten, auf der Seite der Nachfrage sowohl als des Angebotes, was über die Höhe des Preises auch dort zu entscheiden pflegt, wo die sogenannten ‚Kosten' ihre Rolle bei

der Bewertung der Güter spielen. Und Jevons hat also nicht eine einseitige Übertreibung, sondern annähernd die Wahrheit gesprochen, als er sagte: value depens entirely upon utility.“ (Seite 224.)

Demgegenüber beabsichtige ich im Exkurs I nachzuweisen, daß es keineswegs die Schätzung des letzten Käufers ist, welche über den Preis des Tagesproduktes des letzten Arbeiters entscheidet. Der Preis muß vielmehr selbst schon bestimmt sein, bevor es sich entscheiden kann, welcher Käufer als letzter zum Kaufe gelangt. Eine Zurückführung der Kosten auf den Nutzen, wie sie Böhm-Bawerk nachweisen zu können glaubt, ist nicht möglich. Der Preis läßt sich nicht ausschließlich aus den Wertschätzungen erklären.

Die Frage, inwieweit die Lehre vom subjektiven Werte der Preistheorie zur Grundlage dient, ist vielmehr, wie folgt, zu beantworten: Auch für den großen Zusammenhang der Preise gilt der Satz, daß die Höhe der Preise in letzter Linie abhängt von dem Verhältnis zwischen der Menge der begehrten und der Menge der produzierten und angebotenen Güter. Soll also die Lehre vom Gebrauchswert als Grundlage der Preistheorie ausreichen, dann müßte sie sowohl über die Größe und Gestaltung der N a c h f r a g e als auch über die Größe und Gestaltung des A n g e b o t e s Aufschluß geben.

Der ersten Anforderung wird die Wertlehre tatsächlich gerecht. Sie lehrt uns die Bildung der Individualnachfragen, deren Zusammenfassung die Nachfragekombinationen ergibt, verstehen.

Dagegen vermag die Wertlehre über die Größe und Gestaltung des Angebotes keinerlei Aufschluß zu geben. Die G r ö ß e des Angebotes, die Gesamtproduktion der Volkswirtschaft, hängt von der Größe und Beschaffenheit des Bodens, der Zahl der verfügbaren Arbeitskräfte und dem Stande der technischen Entwicklung ab. Daß dies Momente sind, die außer aller Beziehung zum Werte stehen, bedarf keiner besonderen Hervorhebung. Es kann daher lediglich die Frage entstehen, ob nicht etwa die G e s t a l t u n g des Angebotes, die Verteilung der Gütermengen und Arbeitskräfte auf die einzelnen Bedarfszweige mit Hilfe der Werttheorie zu erklären ist. Dies ist auch tatsächlich versucht worden. Namentlich durch Untersuchungen über den Wert der Produktivmittel glaubte man zu dieser Erklärung beitragen

zu können. Diese Versuche müssen jedoch als verfehlt bezeichnet werden. Die Angebotsseite ist die Domäne der Verkäufer. Alles dreht sich hier um den Verkauf, auch die Einkäufe, die gemacht werden, erfolgen nur zu Zwecken des Wiederverkaufes. Nun steht, wie schon an früherer Stelle hervorgehoben, in der tauschwirtschaftlichen Wirtschaftsorganisation die Sache so, daß die Güter für den Verkäufer in aller Regel keinen Wert haben, weil der Verkäufer zumeist einen den eigenen Bedarf weit übersteigenden Vorrat von ihnen besitzt. Daher ist auch das Werturteil, welches er über die Güter fällt, gleich Null. Daraus folgt, daß die subjektiven Wertschätzungen bei der Gestaltung des Angebotes als wirkende Faktoren nicht in Betracht kommen. Hier ist die Herrschaft des Wertes zu Ende. Es kann daher auch auf diesem Gebiete die wissenschaftliche Erkenntnis durch Wertuntersuchungen nicht gefördert werden.

Es sind eben ganz andere als Nutzenerwägungen, welche die auf der Seite des Angebotes tätigen Menschen leiten. Dem Arbeiter, dem Produzenten, dem Händler ist es äußerst gleichgültig, welchen Nutzen die von ihnen erzeugten oder in Verkehr gesetzten Waren stiften. Sie sind ausschließlich von dem Bestreben beherrscht, aus ihrer Arbeitskraft und ihren Waren den größtmöglichen Gewinn zu ziehen. Hierüber entscheidet aber nicht der Wert, sondern der Preis. Deshalb stützen sich ihre Entschließungen niemals auf Werterwägungen, sondern immer ist es eine Berechnung der Preise, eine Spekulation oder Kalkulation, welche ihr Verhalten leitet. Nicht Wertschätzungen sind es, sondern die Beobachtung bestehender und die Berechnung künftiger Preise, welche über die Verteilung der Arbeitskräfte und Gütermengen auf die verschiedenen Bedarfszweige und damit über die Gestaltung des Angebotes entscheiden [31]).

Danach ist es klar, daß die Lehre vom subjektiven Wert als Grundlage der Preistheorie nicht ausreichen kann. Nur die eine Hälfte des Preisproblemes, die Nachfrageseite, wird von ihr aufgehellt, die andere Hälfte, die Angebotseite, läßt sie vollständig im Dunkel. Sie mißt gleichsam die Dimensionen des Gefäßes aus, welches die in der Volkswirtschaft erzeugten Güter-

---

[31]) Das Nähere siehe in den Exkursen II bis IV.

mengen aufnimmt. Die Marke aber, bis zu der die Füllung reicht, und die eben den Preis angibt, läßt sie nicht erkennen. Davon, daß der Preis von Anfang bis zu Ende das Produkt subjektiver Wertschätzungen, daß er die Resultante der auf dem Markte sich begegnenden Wertschätzungen sei, wie Böhm-Bawerk einst schrieb[32]) —, kann keine Rede sein.

Und nun zu den Mängeln, die der oben gegebenen Erklärung des Preisbildungsprozesses anhaften. Sie sind von verschiedener Tragweite. Zum Teil handelt es sich nur um Lücken, die nicht von grundsätzlicher Bedeutung sind, da sie im Rahmen des von uns angewendeten Erklärungsprinzipes ausgefüllt werden können. Anderseits werden wir aber auch Mängel finden, deren Behebung in diesem Rahmen nicht möglich ist, und die daher darauf hindeuten, daß die Preistheorie noch nicht alle für die Erklärung der Preisbildung wichtigen Erklärungsmomente herangezogen hat.

Wir sind bei der Darlegung der Verteilung der Arbeitskräfte und Gütermengen auf die einzelnen Produktionszweige von der Annahme ausgegangen, daß alle verfügbaren Arbeitskräfte Beschäftigung finden. Diese Annahme widerspricht der Wirklichkeit; denn die Erfahrung lehrt, daß stets eine größere Zahl von Arbeitskräften zur Arbeitslosigkeit verurteilt ist. Auch Böhm-Bawerk hat diesen Umstand nicht übersehen. Er legt ihm jedoch keine erhebliche Bedeutung bei, weil er die Arbeitslosigkeit lediglich als eine Folge „von Störungen in der Organisation der Arbeitskräfte" betrachtet, die — wie er anzunehmen scheint — zwar nie fehlen, die aber dem Wesen nach doch nur vorübergehender Natur sind[33]). Ich glaube jedoch, daß man sich damit nicht beruhigen darf. Die Arbeitslosigkeit als normale Begleiterscheinung unseres Wirtschaftssystemes muß doch wohl auf dauernd wirkende Ursachen zurückgehen. Ich habe diese Ursachen an anderer Stelle[34]) ausführlich besprochen, so daß ich mich hier kurz fassen kann: Sollen alle verfügbaren Arbeitskräfte Beschäftigung finden, dann muß der Lohn und damit der Preis der Güter so weit herabgedrückt werden, daß die von den Arbeitern erzeugten Gütermengen Absatz finden können. Das Mittel, das dem be-

[32]) Grundzüge S. 503.
[33]) Letzter Maßstab S. 219, Anmerkung.
[34]) Lohn und Rente S. 105 ff.

schäftigungslosen Arbeiter zur Herbeiführung einer solchen Erweiterung der Arbeitsgelegenheit zur Verfügung steht, ist, wie schon oben (Seite 36, Anm.) erwähnt, der Druck auf den Lohn. Würde der Lohndruck ungehindert wirksam werden, dann könnte es keine Arbeitslosigkeit geben. Dem stehen nun aber gewisse Hindernisse entgegen, vor allem der Widerstand der beschäftigten Arbeiter, welche Lohnreduktionen von sich abzuwehren suchen. Dadurch wird verhindert, daß sich der von den stellenlosen Arbeitern ausgeübte Lohndruck vollständig durchsetzen könnte. Die Löhne und damit auch die Preise werden dauernd höher gehalten, als sie stehen dürfen, wenn die bei Beschäftigung aller Arbeitskräfte erzeugbaren Gütermengen Absatz finden sollen.

Dies ist die erste Korrektur, die wir an der obigen Darstellung des Preisbildungsprozesses vorzunehmen haben. In Wirklichkeit sinken die Löhne und Preise nicht bis zu dem Punkte herab, bei dem alle Arbeiter Beschäftigung finden, sie werden vielmehr immer ein Stück über diesem Niveau gehalten. Infolgedessen ist die Nachfrage nicht imstande, die Gütermenge, die bei Beschäftigung aller Arbeitskräfte erzeugt werden könnte, aufzunehmen. Für einen Teil dieser Gütermenge ist kein Absatz, und daher auch für einen Teil der Arbeitskräfte keine Beschäftigung vorhanden. Diese Arbeitskräfte werden dauernd außer Arbeit gehalten.

Die zweite vereinfachende Voraussetzung, welche oben gemacht wurde, war die Annahme eines Zustandes vollkommen freier Konkurrenz. Auch diese Annahme entspricht nicht der Wirklichkeit, denn die Konkurrenz ist einer Unzahl von Beschränkungen unterworfen. Es ist daher zu untersuchen, welche Veränderungen sich ergeben, wenn diese Beschränkungen berücksichtigt werden.

Unter den Beschränkungen der Konkurrenz haben wir zwei Gruppen unterschieden: die inneren, welche in der verschiedenen Veranlagung der Menschen begründet sind, und die äußeren, die auf außerhalb der Person des Wettbewerbers gelegenen Hindernissen beruhen.

Die inneren Beschränkungen des Wettbewerbes bewirken eine Abstufung des Lohnes. Der geschicktere, fleißigere Arbeiter wird besser bezahlt als der minder tüchtige, er erhält mehr Lohn als dieser. Mit dem Fallenlassen der Voraussetzung

der vollkommen freien Konkurrenz fällt daher auch der einheitliche Lohn. Die Löhne stufen sich innerhalb der einzelnen Arbeitszweige je nach der verschiedenen Brauchbarkeit des Arbeiters ab. Auf die Preisbildung hat dies jedoch keinen wesentlichen Einfluß. Denn, da dem höheren Lohn eine größere Arbeitsleistung entspricht, wird der Lohn bei gleichen Preisen hereingebracht.

Die verschiedene Veranlagung der Arbeiter ist aber nicht die einzige Ursache der Abstufung der Löhne. Eine zweite Ursache bildet die Verschiedenheit der Qualifikation der Arbeit. Der Mechaniker, Schmied, Schlosser usw. wird besser bezahlt als der einfache Taglöhner, die geistige Arbeit zumeist besser als die physische. Auch hier liegt eine Beschränkung der Konkurrenz vor, indem in den höher qualifizierten Arbeitszweigen nur derjenige als Wettbewerber auftreten kann, der die erforderliche Ausbildung genossen hat. Da hiezu zumeist ein gewisser Besitz nötig, die Beteiligung am Wettbewerb also von außerhalb der Person des Wettbewerbers liegenden Umständen abhängig ist, haben wir es hier bereits mit einer äußeren Beschränkung der Konkurrenz zu tun. Die Wirkungen dieser Art von Beschränkung reichen viel weiter. Während die inneren Beschränkungen nur eine Abstufung des Lohnes innerhalb der einzelnen Arbeitszweige zur Folge haben, tritt hier die Abstufung zwischen den Arbeitszweigen als Ganzes ein. Und während dort der Preis unbeeinflußt bleibt, wird er hier wesentlich alteriert. Denn der höhere Lohn muß in einem höheren Preise hereingebracht werden. Je höher qualifiziert die Arbeit ist, die zur Hervorbringung eines Gutes erfordert wird, desto höher muß der Preis steigen.

Der einheitliche Lohnsatz in allen Arbeitszweigen verschwindet somit, sobald die Voraussetzung der vollkommen freien Konkurrenz fallen gelassen wird. In dem Maße, als der Wettbewerb unter den Arbeitern beschränkt ist, wachsen auch die Abstufungen der Löhne.

Dies ist die zweite Korrektur, die wir an der obigen Darstellung der Preisbildung vorzunehmen haben. Die Arbeitskräfte verteilen sich auf die verschiedenen Produktionszweige nicht in der Art, daß der Lohn in allen Produktionszweigen vollständig ausgeglichen wird. Die Verteilung erfolgt vielmehr so, daß die Höhe des Lohnes mit der Qualifikation der Arbeit

im Verhältnis steht. In den Produktionszweigen, welche hochqualifizierte Arbeit verwenden, werden weniger Arbeiter beschäftigt, als bei freier Konkurrenz beschäftigt würden. Daher werden auch weniger Gütermengen erzeugt, und die Folge davon ist, daß die Preise hoch genug gehalten werden können, um den höheren Lohn hereinzubringen. Ist die Besetzung eines Arbeitszweiges zu groß geworden und entspricht infolgedessen der Lohn nicht mehr der Qualifikation der Arbeit, dann werden sich weniger Arbeiter diesem Berufe widmen. Mit der Abnahme des Arbeiternachwuchses vermindert sich die Produktion, bis der Preis hoch genug gehalten werden kann, um den höheren Lohn zu decken. Ein Gleichgewichtszustand tritt nur ein, wenn die Lohnhöhe mit der Qualifikation im Verhältnis steht.

Bisher wurden die Beschränkungen betrachtet, denen die Konkurrenz *unter den Arbeitern* unterworfen ist. Dazu kommen nun noch die Beschränkungen der Konkurrenz *im Unternehmerberuf*. Es sind die natürlichen, rechtlichen, künstlichen und faktischen Hindernisse des Wettbewerbes, welche an früherer Stelle aufgezählt wurden. Sie engen die Konkurrenz im Unternehmerberuf ein, und verhelfen dem Unternehmer zu einer Monopolstellung, die es ihm ermöglicht, *den Preis über den Arbeitskosten zu halten*. Diese Beschränkungen des Wettbewerbes hat auch Böhm-Bawerk berücksichtigt. Er zeigt, wie infolge des Konkurrenzhindernisses der Preis über die Arbeitskosten emporgehoben wird, und wie dann dieser erhöhte Preis in die Kostenrechnung übergeht[35]).

Die Preise fallen also nur solange mit den Arbeitskosten (Arbeitslohn plus Unternehmerlohn) zusammen, als zwischen Arbeiter und Unternehmer, sowie zwischen den Unternehmern untereinander vollkommen freie Konkurrenz herrscht. In dem Maß, als die Konkurrenz beschränkt ist, wird der Preis über die Arbeitskosten emporgehoben.

Das ist die *dritte Korrektur*, die an der Darstellung des Preisbildungsprozesses anzubringen ist. Die Produktion dehnt sich in den einzelnen Produktionszweigen nicht so lange aus, bis der Preis auf das Niveau der Arbeitskosten herabgedrückt ist; sondern wo immer die Produktion unter dem Schutz eines Monopoles steht, werden weniger Güter erzeugt, als bei

[35]) Letzter Maßstab S. 225 ff.

freier Konkurrenz erzeugt würden. Infolgedessen kann der Preis über den Arbeitskosten gehalten werden und der Überschuß fällt dem Monopolinhaber als arbeitsloses Einkommen, als Rente zu. Dies gilt, wie ich hier nur ganz kurz erwähnen möchte, insbesondere auch vom Kapitalmonopol. Um den Preis der mit Hilfe von Kapital erzeugten Güter auf das Niveau der Arbeitskosten herabzudrücken, d. h. um so große Gütermengen zu erzeugen, als beim Arbeitskostenpreise begehrt werden, wären unermeßliche Kapitalien erforderlich. Da nun die Kapitalmengen beschränkt sind und zur Erzeugung dieser Gütermenge nicht ausreichen, werden weniger Güter erzeugt, als beim Kostenpreise begehrt werden. Die Folge davon ist, daß der Preis über dem Niveau der Arbeitskosten gehalten werden kann. Der Überschuß ist der Zins, der dem Kapitalisten als arbeitsloses Einkommen zufließt. Die Beschränkung der Konkurrenz, welche durch die Begrenztheit der Kapitalmengen, sowie dadurch hervorgerufen ist, daß nur, wer über Kapital verfügt, am Wettbewerb teilnehmen kann, verhindert, daß der Preis auf das Niveau der Arbeitskosten herabgedrückt werden könnte [36]).

Das sind die Korrekturen, die sich bei Fallenlassen der vereinfachenden Annahmen, von denen wir bei der Darstellung des Preisbildungsprozesses ausgingen, als nötig ergeben. So knapp die vorstehenden Ausführungen auch gehalten sind, so dürften sie doch gezeigt haben, daß diese Korrekturen im Rahmen des von uns angewendeten Erklärungsprinzipes ohne weiteres angebracht werden können. Es handelt sich hier eben nicht um die Behebung eigentlicher Mängel, sondern nur um eine Ausfüllung von Lücken, um eine Vervollständigung der Darstellung.

Anders liegt hingegen die Sache bei den Mängeln, die im folgenden aufgezählt werden:

1. Als Ursache der Abstufungen in der Lohnhöhe wurde oben die verschiedene Veranlagung der Arbeiter und die verschiedene Qualifikation der Arbeit genannt. Damit sind jedoch die Ursachen der Lohnverschiedenheiten noch nicht erschöpft. Die Abstufung der Lohnhöhe hat noch eine dritte Ursache:

---

[36]) Siehe Lohn und Rente S. 33 ff. Eine kurze Wiedergabe der dort entwickelten Zinstheorie ist im Exkurs V, S. 88 ff. enthalten.

die Verschiedenheit des Opfers an Mühe und Plage, welches die Arbeit erfordert. Die schwerere, gefährlichere, verantwortungsvollere Arbeit wird unter sonst gleichen Umständen höher entlohnt, als die leichtere. Auch hier handelt es sich, wie bei der verschiedenen Qualifikation, um eine Abstufung, die zwischen den Arbeitszweigen und nicht nur innerhalb ein und desselben Arbeitszweiges eintritt. Auch diese Abstufung hat daher die Preistheorie zu berücksichtigen. Hiefür bietet sich nun aber innerhalb des Erklärungsprinzipes, worauf die obige Darstellung des Preisbildungsprozesses beruht, keine Möglichkeit dar. Die Faktoren, welche nach diesem Prinzip bei der Preisbildung mitwirken, sind: die den Gütern entgegengebrachten Wertschätzungen, welche über die Nachfrage entscheiden; die natürlichen und technischen Produktionsbedingungen, sowie die Zahl der verfügbaren Arbeitskräfte, von denen die Größe des Angebotes abhängt; endlich drittens das Gewinnstreben, welches die Dotierung der einzelnen Bedarfszweige reguliert. Daß die ersten beiden Faktoren die hier in Rede stehende Abstufung der Lohnhöhe nicht erklären können, bedarf keiner besonderen Hervorhebung. Aber auch aus dem Gewinnstreben läßt sich die Erklärung nicht ableiten. Dieses Streben müßte vielmehr die Abstufung der Lohnsätze verhindern. Denn mag auch die Arbeit noch so mühevoll sein, so bleibt ein höherer Lohn doch immer höher als ein niedrigerer. Das Streben nach der besten Verwertung der Arbeitskraft müßte daher unter allen Umständen dazu führen, daß den höher entlohnten Produktionszweigen solange Arbeitskräfte zuströmen, bis der Lohn auf das allgemeine Niveau herabgedrückt wäre.

In der Abstufung der Lohnhöhe nach der Arbeitsmühe tritt uns somit eine Erscheinung entgegen, welche für die Preisbildung relevant ist, die aber im Rahmen des von uns angewendeten Erklärungsprinzipes nicht berücksichtigt werden kann. Es zeigt sich, daß an der Preisbildung noch andere, außerhalb des Erklärungsprinzipes stehende Faktoren beteiligt sein müssen, daß also das Prinzip zur Erklärung der Preisbildung nicht ausreicht.

2. Unter den Faktoren, welche über die Größe des Angebotes entscheiden, wurde neben den natürlichen und technischen Produktionsbedingungen auch die Zahl der verfügbaren Arbeitskräfte genannt. Diese wurde bisher als gegeben betrachtet. In Wirklichkeit ist sie jedoch keineswegs

fest bestimmt. Sie ist vielmehr, wie schon wiederholt hervorgehoben wurde[37]), eine sehr veränderliche Größe, und zwar eine Größe, die selbst wieder von dem Stand der Löhne und der Preise wesentlich abhängt. Jede Erhöhung der Löhne führt dem Arbeitsmarkt neue Kräfte zu. Mancher, der sich bisher mit einem bescheidenen Renteneinkommen begnügte, wird bereit sein, Arbeit zu übernehmen, wenn ein hoher Stand des Lohnes ihm die Möglichkeit einer wesentlichen Verbesserung der Lebenshaltung eröffnet. Und unübersehbar ist die Zahl derjenigen, deren Arbeitskraft durch die Tätigkeit im Beruf oder im Haushalte (Frauen!) nicht voll in Anspruch genommen ist und die gleichfalls bei einem höheren Stande des Lohnes noch weitere Arbeit zu übernehmen bereit wären. Dasselbe gilt vom Preis: auch hier hat jede Erhöhung die Tendenz, dem Arbeitsmarkte neue Kräfte zuzuführen. Denn sie vermindert das Realeinkommen und muß daher dazu antreiben, den Ausfall durch vermehrte Arbeit hereinzubringen.

Die Zahl der in der Volkswirtschaft verfügbaren Arbeitskräfte ist also bei weitem größer als die Zahl der sich tatsächlich um Arbeit Bewerbenden. Diesen Umstand darf die Preistheorie nicht unberücksichtigt lassen. Denn nur die letztere Zahl kommt als ein die Größe des Nationalproduktes bestimmender Faktor in Betracht. Aber auch hier versagt das Erklärungsprinzip. Denn da der niedrigste Lohn immer noch mehr Gewinn bringt, als gar kein Lohn, müßte man erwarten, daß das Gewinnstreben die Menschen bei jedem Stande des Lohnes zur vollständigen und intensivsten Ausnützung der Arbeitskraft antreibt. Auch hier zeigt sich somit, daß das Erklärungsprinzip nicht alle für die Preisbildung relevanten Momente umfaßt.

3. So empfindlich die bisher erwähnten Mängel auch sind, so bleiben sie doch an Bedeutung weit hinter demjenigen Mangel zurück, der nunmehr an letzter Stelle angeführt werden soll.

Sämtliche Preistheorien, die die subjektiven Wertschätzungen als Ausgangspunkt benützen, gehen notgedrungen von einer bestimmten Voraussetzung aus: von der Voraussetzung einer gegebenen Einkommensverteilung. Auch wir

[37]) Vgl. z. B. Auspitz, „Der letzte Maßstab des Güterwertes und die mathematische Methode." Z. f. Volksw. Bd. 3, S. 497/498. Schumpeter, Nationalökonomie S. 151.

haben diesen Weg eingeschlagen. Von den beiden Annahmen, welche ursprünglich gemacht wurden — gegebene Preise aller übrigen Güter und gegebene Einkommensverteilung —, konnte nur die erste fallen gelassen werden, während die zweite unverändert aufrecht erhalten blieb. (Seite 30.) Denn nur bei gegebener Einkommensverteilung kann die Nachfrage, die im Zusammenhalte mit dem Angebot über die Höhe von Lohn und Preis entscheidet, als gegeben betrachtet werden.

Nun ist aber nichts sicherer, als daß das Einkommen vom Stande der Löhne und der Preise nicht nur abhängt, sondern ganz eigentlich aus ihnen hervorgeht. Eine Preistheorie, welche von der Voraussetzung einer gegebenen Einkommensverteilung ausgeht, kann daher unmöglich befriedigen. Denn sie benützt als Erklärungsbasis einen Faktor, der selbst wieder nur aus dem Preise erklärt werden kann. Dieser Mangel ist im Rahmen des vorgeführten Erklärungsganges nicht zu beheben. Es zeigt sich, daß auf diesem Wege nur ein Teil der für die Preisbildung maßgebenden Zusammenhänge beleuchtet wird, und daß daher die gegebene Erklärung nur eine Teilerklärung ist, welche selbst noch in einen größeren Zusammenhang hineingestellt werden muß, um den Preisbildungsprozeß vollständig zu erfassen.

Das ist die Aufgabe, die die Preistheorie noch zu erfüllen hat. Hier scheint mir die eigentliche Schwierigkeit zu liegen, deren Überwindung der Theorie obliegt, bevor von einer Lösung des Preisproblemes gesprochen werden kann.

Wie soll nun aber ein Ausweg aus dieser Schwierigkeit gefunden werden? Es ist klar, daß der Preis nicht anders erklärt werden kann, als aus der Beziehung der Güter zur menschlichen Wohlfahrt, dem Verhalten, welches die Menschen mit Rücksicht darauf den Gütern gegenüber beobachten, endlich aus den natürlichen und technischen Produktionsbedingungen. Alle diese Erklärungsmomente sind aber, wie es scheint, von der Preistheorie schon vollständig verwertet worden.

Tatsächlich ist dies jedoch nicht der Fall. Untersucht man, welche Beziehungen zwischen den Gütern und unserer Wohlfahrt existieren, dann zeigt sich, daß diese zweifacher Art sind. Die Güter befriedigen Bedürfnisse, sie f ö r d e r n unsere Wohlfahrt, und die Güter kosten Arbeit, ihre Hervorbringung erheischt ein O p f e r a n W o h l f a h r t. Von diesen beiden Beziehungen

hat die Preistheorie bisher nur der ersteren volle Aufmerksamkeit zugewendet. Die zweite, mindestens ebenso wichtige Beziehung ist nicht, oder doch jedenfalls nicht genügend beachtet worden. Hier liegt ein Erklärungselement vor, das noch nicht vollständig verwertet wurde; hier scheint mir denn auch der Weg zu entspringen, der zur Behebung der der Preistheorie heute noch anhaftenden Mängel führt. Hoffentlich ist es mir vergönnt, das, was ich hierüber zu sagen habe, in absehbarer Zeit zu veröffentlichen.

Exkurse.

Exkurs I.

Das Grenznutzengesetz.

Ich habe an früherer Stelle meiner Überzeugung Ausdruck gegeben, daß die Bedeutung des Grenznutzengesetzes stark überschätzt worden ist. Ich habe behauptet, daß sehr wichtige theoretische Erklärungen, die man auf das Grenznutzengesetz gestützt hat, nicht haltbar sind, das Gesetz also den Erfolg, den man ihm zuschrieb, nicht gehabt hat, und daß das Gesetz zu seiner anscheinend universalen Bedeutung nur dadurch gelangen konnte, daß der Begriff Grenznutzen in einer willkürlichen, die Gültigkeit des Gesetzes aufhebenden Weise verändert wurde. Diese Behauptungen sollen im folgenden begründet werden.

Als wichtigstes Verdienst wird dem Grenznutzengesetz die Aufklärung eines Widerspruches zugeschrieben, den man zwischen dem Grundsatze, daß sich die Größe des Wertes nach dem Nutzen richtet, und der Wirklichkeit gefunden haben will. Bei oberflächlicher Beobachtung gewinnt es nämlich den Anschein, als ob weniger wichtige Dinge, wie Perlen und Edelsteine, regelmäßig einen großen Wert, Dinge hingegen, die viel wichtigere Bedürfnisse befriedigen, wie Brot und Eisen, einen geringeren Wert hätten. Dies würde aber mit dem Gesetz der Wertgröße im Widerspruch stehen. Denn nach diesem Gesetze müssen Edelsteine einen kleineren, Brot und Eisen einen größeren Wert besitzen. Dieser Widerspruch soll nun durch das Grenznutzengesetz aufgeklärt worden sein.

Böhm-Bawerk sagt hierüber folgendes: „Hier (im Wirtschaftleben) tritt uns in geradezu dominierender Stellung der Erfahrungssatz entgegen, daß die Menge der Güter im umgekehrten Verhältnis zu ihrem Wert steht. Je mehr Güter von einer Gattung vorhanden sind, desto kleiner wird unter sonst gleichen Umständen der Wert des einzelnen Stückes, und umgekehrt. Bekanntlich hat die Theorie diesen elementaren Erfahrungssatz für das Gebiet der Preislehre zur Aufstellung des

Gesetzes von „Angebot und Nachfrage" verwertet. Er behauptet aber seine Geltung auch unabhängig von Tausch und Preis; um wie viel höher schätzt z. B. ein Sammler das einzige Exemplar, durch das eine Gattung in seiner Sammlung vertreten ist, als eines aus einem Dutzend von gleichen Exemplaren! Es läßt sich nun leicht zeigen, daß diese so wohl beglaubigten Erfahrungstatsachen als eine natürliche Konsequenz aus unserer Theorie des Grenznutzens fließen. Denn je mehr Exemplare einer Gütergattung verfügbar sind, desto vollständiger können die darauf angewiesenen Bedürfnisse befriedigt werden, desto unwichtiger sind die letzten, noch zur Befriedigung gelangenden Bedürfnisse, deren Befriedigung durch den Wegfall eines Exemplares in Frage gestellt würde, desto niedriger ist mit anderen Worten der den Wert bestimmende Grenznutzen. Sind vollends von einer Gütergattung so viele Exemplare vorhanden, daß nach vollständiger Befriedigung aller darauf angewiesenen Bedürfnisse noch weitere Güterstücke erübrigen, für die es gar keine nützliche Verwendung mehr gibt, dann ist der Grenznutzen gleich Null, und ein Exemplar der betreffenden Gütergattung wird wertlos."

„Damit ergibt sich nun auch die ganz natürliche Erklärung für die anfangs so frappierende Erscheinung, daß wenig nützliche Dinge, wie Perlen und Diamanten, einen so hohen, viel nützlichere Dinge, wie Brot und Eisen, einen weit geringeren, Wasser und Luft gar keinen Wert besitzen. Perlen und Diamanten sind eben in so geringer Menge vorhanden, daß das Bedürfnis nach ihnen nur zum geringen Teile gesättigt ist, und der Grenznutzen, bis zu welchem die Befriedigung reicht, relativ hoch steht, während glücklicherweise Brot und Eisen, Wasser und Luft in der Regel in so großen Mengen verfügbar sind, daß die Befriedigung aller wichtigeren, auf sie angewiesenen Bedürfnisse sichergestellt ist, und von der Verfügung über ein einzelnes Stück oder eine konkrete Teilquantität entweder sehr geringfügige, oder gar keine konkreten Bedürfnisse mehr abhängig sind."[1])

Gegen die Ausführungen im ersten Absatz der hier wiedergegebenen Stelle ist keine Einwendung zu erheben. Böhm-Bawerk

---

[1]) Grundzüge S. 31/32. Ebenso Wieser, Natürlicher Wert S. 25: „Wenn die Erfahrung zeigt, daß Eisen weniger wert ist als Gold . . ., so gibt unser Gesetz hiefür die Erklärung."

hat hier eine einzelne Person im Auge und zeigt, welcher Einfluß auf den Wert ausgeübt wird, wenn der Vorrat wächst. Es ist richtig, daß die Bedürfnisse mit dem wachsenden Vorrat immer vollständiger befriedigt werden, so daß fortschreitend immer schwächere Bedürfnisse die Stellung des letzten, noch zur Deckung gelangenden Bedürfnisses erlangen. Ist der Brotvorrat, über den jemand verfügt, so groß, daß er den persönlichen Bedarf übersteigt, dann kann der Überschuß zu minder wichtigen Zwecken, wie zum Füttern von Tieren, verwendet werden. Hier ist die Befriedigung des stärksten Bedürfnisses tatsächlich sichergestellt, der Grenznutzen wird kleiner und damit auch der Wert geringer.

Würde sich nun jedermann oder wenigstens der größte Teil der Bevölkerung in der Situation befinden, die Böhm-Bawerk hier im Auge hat, dann wäre allerdings erklärt, warum ein so wichtiges Gut, wie das Brot, einen geringen Wert besitzt. Allein trifft diese Bedingung wirklich zu? Ist es wahr, daß unsere Volkswirtschaft einen solchen Überfluß an Brot liefert, daß der größte Teil der Bevölkerung das Brot zu untergeordneten Zwecken verwenden darf? Ich meine, daß die allermeisten Leute das Brot zum Stillen des Hungers verwenden, und eine Verwendung zu minder wichtigen Zwecken, wie zum Füttern von Tieren, nur ausnahmsweise vorkommt. Dasselbe gilt auch von allen andern Gütern, welche wichtige Bedürfnisse befriedigen. Holz und Kohle werden zum Heizen, Kleider zum Schutz gegen Kälte und nicht für irgend eine müßige Unterhaltung gekauft und verwendet. Es ist nicht wahr, daß die nützlichen Dinge in so großer Menge verfügbar sind, daß sie zur Befriedigung minder wichtiger Bedürfnisse herangezogen werden können. Die allermeisten Leute haben nicht nur keine Perlen und Diamanten, sondern auch zu wenig Brot und Kleider, und wenn sie als Käufer dieser Dinge auftreten, so geschieht es nicht, um sich irgend eine leicht entbehrliche Bequemlichkeit oder Unterhaltung zu verschaffen, sondern um ein wichtiges Bedürfnis zu befriedigen.

Der Hinweis auf das Sinken des Grenznutzens bei steigender Bedarfsdeckung vermag daher jenen Widerspruch mit dem Gesetze der Wertgröße nicht aufzuklären. Würde der Widerspruch wirklich bestehen, dann hätte uns auch die Grenznutzentheorie nicht darüber hinweggeholfen.

Welche Stellung ist nun in der vorliegenden Frage einzu-

nehmen? Ich glaube, die Schwierigkeit läßt sich leicht beseitigen, sie wurde nur durch eine falsche Beobachtung hervorgerufen. Würden wirklich die wichtigeren Dinge niedrig, die minder wichtigen hoch bewertet werden, dann wäre der Widerspruch unlösbar. Allein in Wirklichkeit ist dies gar nicht der Fall. In Wahrheit werden die wichtigen Güter hoch und die minder wichtigen niedriger bewertet.

Damit dies zum Ausdrucke kommen kann, muß allerdings die Situation so gestaltet sein, daß sich die Höhe der Wertschätzung wirklich erkennen läßt. Es muß also die Möglichkeit ausgeschlossen sein, daß der Schätzende seinen Bedarf zu Preisen decken könne, die niedriger sind, als seine Wertschätzung. Natürlich tritt eine solche Situation nur selten ein. In den allermeisten Fällen sind ja die wichtigen Güter zu Preisen erhältlich, die weit unter dem Schätzungsniveau liegen; es sind daher auch nur die wenigsten Leute genötigt, mit der Preisbewilligung bis an die Grenze der Wertschätzung zu gehen. Wo aber, wie in belagerten Städten, diese Nötigung wirklich eintritt, da zeigt sich an der Höhe der bewilligten Preise, wie hoch die wichtigen Güter tatsächlich bewertet werden.

Auch Böhm-Bawerk faßt solche Ausnahmsfälle abnormer Preisbewilligungen ins Auge, gibt ihnen jedoch, wie mir scheint, nicht die richtige Deutung. So schreibt er im unmittelbaren Anschluß an die oben wiedergegebene Stelle: „Werden freilich in abnormen Verhältnissen, z. B. bei Städtebelagerungen oder bei Wüstenreisen, Wasser und Brot selten, dann reichen die geringen Vorräte nur mehr zur Bedeckung der wichtigsten konkreten Bedürfnisse nach Speise und Trank aus; damit schnellt der Grenznutzen in die Höhe, und damit muß nach unserem Prinzip auch der Wert jener sonst so gering geachteten Güter in die Höhe schnellen — eine Folgerung, die ja in den enormen Preisen, die bekanntlich in solchen Situationen für die unscheinbarsten Lebensmittel bezahlt zu werden pflegen, ihre volle empirische Beglaubigung findet."

Dem gegenüber ist auch hier wieder darauf hinzuweisen, daß das Brot auch in normalen Zeiten regelmäßig zum Stillen des Hungers und nicht zur Befriedigung minder wichtiger Bedürfnisse verwendet wird, daß hier wie dort dieselben Bedürfnisse gedeckt werden. Für ein Emporschnellen des Grenznutzens ist also kein Anlaß vorhanden. Der Unterschied besteht nicht

in der verschiedenen Verwendung des Brotes, sondern darin, daß die Möglichkeit einer anderwärtigen billigeren Beschaffung des Brotes weggefallen, und man daher gezwungen ist, bei der Preisbewilligung bis zur Höhe der Wertschätzung hinaufzugehen. Die Wertschätzung des Brotes hat sich nicht geändert. Sie kommt nur in der belagerten Stadt in der Preisbewilligung voll zum Ausdruck, während in normalen Zeiten der Preis durch die Konkurrenz der Produzenten so niedrig gehalten wird, daß die meisten Leute — nach dem Grundsatz, so billig als möglich zu kaufen — weniger bezahlen, als ihre Wertschätzung beträgt. Böhm-Bawerk erkennt ganz richtig, daß die hohen Preise, welche in solchen Ausnahmsfällen für die wichtigen Güter geboten werden, erkennen lassen, welch hohe Wertschätzung ihnen entgegengebracht wird. Statt aber daraus den Schluß zu ziehen, daß eben der Wert dieser Güter ein großer ist, nimmt er an, daß sich die Wertschätzung geändert hat, während in Wirklichkeit nur der Preis ein anderer geworden ist. Die von Böhm-Bawerk erörterten Ausnahmsfälle bestätigen somit den Satz, daß wichtige Güter hoch, weniger wichtige niedrig bewertet werden.

Eine Ausnahme von dieser Regel machen nur die freien Güter. Luft und Wasser haben keinen Wert. Es erklärt sich dies daraus, daß bei diesen Gütern die zweite Bedingung der Wertentstehung fehlt. Oben (Seite 8) wurde gezeigt, daß, damit der Wert entstehe, auf Seite des Gutes Brauchbarkeit, auf Seite des Schätzenden ein ungedecktes Bedürfnis vorhanden sein muß. Diese letztere Bedingung trifft nun bei den freien Gütern nicht zu. Denn da sie in beliebigen Mengen zur Verfügung stehen, bleibt kein Bedürfnis ungedeckt. Es ist gleichsam jedermann jederzeit mit einem beliebig großen, zur Deckung jedes Bedarfes ausreichenden Vorrat an diesen Gütern versehen. Deshalb wird diesen Gütern — solange sie freie Güter sind — kein Wert beigelegt, mögen sie auch noch so wichtige Bedürfnisse befriedigen.

Es zeigt sich somit, daß die Schwierigkeit, das Gesetz der Werthöhe mit der Wirklichkeit in Einklang zu bringen, auf die allereinfachste Weise zu beheben ist. Es ist einfach nicht wahr, daß die wichtigen Güter niedrig, die weniger wichtigen hoch bewertet werden. Die Wahrheit ist vielmehr, daß die ersteren höher als die letzteren geschätzt werden, und es kann dies auch nicht anders sein, weil die Wichtigkeit des Bedürf-

nisses einen wesentlichen Bestimmgrund der Bedürfnisstärke bildet, von dieser aber wieder in erster Linie die Größe des Wertes abhängt. Die Grenznutzentheorie hat zur Behebung jener Schwierigkeit nichts beigetragen. Vielmehr ist auch sie in den Fehler verfallen, den Widerspruch als wirklich bestehend anzunehmen. Nur dadurch, daß sie einen zweiten Fehler beging und irrigerweise annahm, daß der Bedarf an den wichtigeren Gütern in überreichem Maße gedeckt sei, konnte es ihr glücken, den Widerspruch anscheinend zu lösen. In Wirklichkeit besteht der Widerspruch nicht.

Auf ein ganz anderes Blatt gehört natürlich die Frage, warum der Preis der wichtigeren Güter sehr häufig weit niedriger steht, als der der weniger wichtigen Güter. Auch diese Frage ist leicht zu beantworten. Die Zusammenfassung der Wertschätzungen, die Gesamtnachfrage, bestimmt, wie an früherer Stelle (Seite 24) gezeigt, die Relationen, die zwischen dem Preis und der Warenmenge bestehen. Es sind so viele verschiedene Preise möglich, als Abstufungen von der Wertschätzung gleich Null bis zur höchsten Wertschätzung führen. Infolgedessen können Güter, denen sehr hohe Wertschätzungen entgegengebracht werden, einen ganz niedrigen, und Güter, die im allgemeinen niedrig und nur von wenigen hoch geschätzt werden, einen sehr hohen Preis erzielen. Welche von den zahllosen möglichen Relationen tatsächlich eintritt, darüber entscheidet, wie gleichfalls gezeigt wurde, die Menge der angebotenen Ware, und diese richtet sich wieder nach den Kosten. Erfordert die Hervorbringung eines Produktes geringe Kosten, dann werden große Mengen des Produktes hergestellt. Denn die Produktion muß einen großen Umfang annehmen, um den Preis auf das Niveau der Kosten herabzudrücken. So wird der Preis niedrig gehalten, mögen dem Gut auch noch so viele und noch so hohe Wertschätzungen entgegengebracht werden. Erfordert hingegen die Hervorbringung eines Gutes hohe Kosten, dann wird der Preis hoch gehalten, wenn auch das Gut im allgemeinen niedrig und nur von wenigen hoch geschätzt wird [2]).

---

[2]) Wird das Gut von niemandem hoch bewertet, so daß beim Kostenpreis keine Nachfrage vorhanden ist, dann wird das Gut nicht erzeugt. Daß es aber doch immer einige Leute gibt, die auch wenig wichtige Güter, wie Perlen und Diamanten, hoch bewerten, ist leicht zu erklären. Steht der Preis der wichtigen Dinge faktisch niedrig, dann nimmt die Deckung des Lebensbedarfes nur einen kleinen Teil des Ein-

Es werden eben nicht mehr Stücke erzeugt, als bei dem hohen, zur Deckung der Kosten erforderlichen Preise begehrt werden.

Nun steht die Sache glücklicherweise so, daß die meisten wichtigen Güter einen verhältnismäßig geringen Arbeitsaufwand erfordern. Die Arbeit, die auf die Hervorbringung eines Brotlaibes aufgewendet werden muß, beträgt zusammengenommen nur einen Bruchteil eines Arbeitstages, sonst könnte ein Laib Brot bei einem durchschnittlichen Stande des Lohnes von drei Kronen nicht um fünfzig Heller verkauft werden. Dagegen steckt in kostbaren Schmuckstücken die Arbeit vieler Wochen und Monate, und es muß daher auch der Preis ein entsprechend hoher sein. So erklärt sich der niedrige Preis vieler wichtiger und der hohe Preis vieler wenig wichtiger Dinge auf die allereinfachste Weise. Ich vermag nicht zu erkennen, wo hier eine Schwierigkeit für die theoretische Erklärung liegen soll.

Das zweite große Verdienst, welches sich die Grenznutzentheorie um die Aufklärung des Preisbildungsprozesses erworben hat, soll darin bestehen, daß erst durch sie die Bewegungen ihre Erklärung gefunden haben, welche die Preise bei Veränderungen der Gütermengen durchmachen. In einer Polemik gegen Dietzel, der der Überschätzung der Bedeutung der Grenznutzentheorie entgegentritt, führt Zuckerkandl aus: „Der allerdings sehr alte Satz, daß die Preise bei steigender Gütermenge gewöhnlich sinken, und umgekehrt, gibt eine aus der Erfahrung abgezogene äußerliche Beobachtung wieder, die selbst noch einer Erklärung bedarf: Man weiß, daß in gewissen Fällen der Preis sinkt oder steigt, aber nicht warum. Die Erklärung, die man in der Regel gibt, daß der Preis sinkt oder steigt, wenn das betreffende Gut gewöhnlich oder selten wird, ist, wie bereits oft genug bewiesen wurde, keine Erklärung, weil die Seltenheit an sich so wenig als etwa die Farbe der Güter auf ihren Wert oder Preis einwirkt. Diese liegt vielmehr allein in der Tatsache, daß die Nützlichkeit der Güter mit zunehmender Menge sinkt, und umgekehrt... Daß die Kaufkraft der Güter sinkt, wenn die Menge derselben zunimmt, und umgekehrt, diese

kommens der reichen Leute in Anspruch und es können daher für Luxusgegenstände hohe Preise geboten werden. Nur darf dabei nicht übersehen werden, daß diese Leute für wichtige Güter noch einen höheren Preis bewilligen würden — wenn diese Güter eben nicht billiger zu haben wären.

Tatsache ist die alte Bekannte, von der Dietzel spricht. Daß die Nützlichkeit der Güter sinkt, wenn deren Menge anwächst, und daß sie im entgegengesetzten Falle steigt, war dagegen der klassischen Schule unbekannt, und da dieser Satz jene Erfahrungstatsache allein erklärt, so hat unsere Einsicht in die Wertschätzung wesentlich dadurch gewonnen. Man kennt die Erscheinung, aber man versteht nunmehr auch ihren Grund." [3])

Diesen Ausführungen kann ich nicht beipflichten. Die Preise müssen bei steigender Gütermenge sinken, weil nur bei dem niedrigeren Preise genug Kauflustige für die vermehrte Gütermenge vorhanden sind. Die Frage, warum die Preise herabgehen, spitzt sich also zu der Frage zu, warum bei sinkendem Preise die Zahl der Kauflustigen wächst. Der Grund ist nun offenbar der, daß bei sinkendem Preis immer neue Käufergruppen zu den schon vorhandenen Kauflustigen hinzutreten. Allerdings befinden sich in diesen Gruppen auch viele Personen, die die Ware schon bei einem höheren Preise, jedoch in geringerer Menge begehrt haben [4]). Allein ihre Zahl ist gering im Vergleich zur Zahl derjenigen, die beim Sinken des Preises zum ersten Male als Käufer auftreten. Zuckerkandl hat nur jene Käufer im Auge, die bei sinkendem Preis in die Lage kommen, ihren Bedarf reichlicher zu decken, um auch minder wichtige Bedürfnisse zu befriedigen. Bei diesen Personen gibt das Grenznutzengesetz allerdings die Erklärung dafür, warum ihre Nachfrage größer wird. Dagegen steht die Vergrößerung, welche die Nachfrage durch die Personen erfährt, die bei sinkendem Preise zum erstenmal als Käufer auftreten, außer allem Zusammenhang mit dem Grenznutzengesetze. Diese Vergrößerung der Nachfrage wird durch das Gesetz nicht erklärt. Die Erklärung liegt vielmehr einfach darin, daß bei den zum erstenmal auftretenden Käufern der Preis erst jetzt unter die Wertschätzung gesunken ist. Es kann also keine Rede davon sein, daß das Grenznutzengesetz das Sinken der Preise bei steigen-

[3]) „Die klassische Werttheorie und die Theorie vom Grenznutzen." J. f. N. Neue Folge Bd. 21, 1890, S. 511/512. Derselbe Gedanke auch bei Lehr: „Wert, Grenzwert und Preis." J. f. N. Neue Folge Bd. 19, 1889, S. 23: „Die Idee des Grenznutzens steckt in dem Satz, daß bei steigendem Preise weniger Güter begehrt zu werden pflegen, und daß man bei sinkendem Preise gemeinhin mehr verlangt."

[4]) Es sind diejenigen, die, wie an früherer Stelle (S. 23) gezeigt, gleichzeitig in mehreren Käufergruppen zu zählen sind.

dem Angebot allein erklärt, wie Zuckerkandl behauptet. Das Gesetz liefert vielmehr nur einen Beitrag, und zwar einen verhältnismäßig kleinen Beitrag zu dieser Erklärung. Dies erhellt bis zur Evidenz, wenn man von der Möglichkeit, Bedürfnisse verschiedener Stärke mit ein und demselben Gute zu befriedigen, absieht, und die Annahme macht, daß jedermann von jedem Gute nur ein einziges Exemplar zur vollständigen Deckung seines Bedarfes benötigen würde. Auch in diesem Falle müßten die Preise bei steigendem Angebot sinken, obwohl das Grenznutzengesetz hier überhaupt nicht in Aktion treten könnte! Es scheint mir daher auch hier eine ganz erhebliche Überschätzung der Bedeutung des Grenznutzengesetzes vorzuliegen.

Wir gelangen nunmehr zur Erörterung der Begriffsverschiebung, die, wie an früherer Stelle erwähnt, mit dem Begriff Grenznutzen vorgenommen worden ist. Sie besteht, wie gleichfalls bereits hervorgehoben, in folgendem: An die Stelle des Nutzens, den ein Gut durch Befriedigung des letzten, schwächsten unter mehreren Bedürfnissen ein und derselben Person stiftet, wurde der Nutzen gesetzt, den das Gut dem letzten, noch zum Tausche kommenden Käufer gewährt. Der Gedankengang, der zu dieser Begriffsveränderung geführt hat, läßt sich bei Böhm-Bawerk leicht verfolgen: So wie die Güter in der Einzelwirtschaft der Reihe nach zur Befriedigung der stärksten Bedürfnisse verwendet werden, ebenso gelangen sie auf dem Markte der Reihe nach an die zahlungskräftigsten Käufer. Der Vorrat, bzw. das Angebot reicht jedoch nicht aus, um alle Verwendungsgelegenheiten zu decken. Es gibt daher in der Einzelwirtschaft immer irgend ein „letztes" Bedürfnis, das noch zur Deckung kommt, während die in der Reihe weiter zurückstehenden Bedürfnisse ungedeckt bleiben, und es gibt auf dem Markt immer irgend einen „letzten" Käufer, der noch zum Kaufe gelangt, während alle folgenden Kauflustigen vom Tausch ausgeschlossen sind. Die Stärke jenes letzten, noch zur Deckung gelangenden Bedürfnisses entscheidet nun über die Größe des Wertes. Böhm-Bawerk nimmt daher, die Parallele fortsetzend, an, daß die Schätzung des letzten Käufers über die Höhe des Preises entscheide: „Es vollzieht sich hier einfach das große Gesetz des Grenznutzens. Dieses lautet, daß der vorhandene Vorrat der Güter immer der Reihe nach in die lohnendsten Verwendungen eingewiesen wird, und daß

die letzte, abhängige Verwendung den Wert bestimmt. Spielt sich dies im Rahmen einer einzelnen Wirtschaft ab, so erscheinen als die lohnendsten Verwendungen diejenigen, die den intensivsten subjektiven Bedürfnissen entsprechen, und der Wert, der als Frucht dieser individuellen Verhältnisse hervorgeht, ist rein persönlicher, subjektiver Wert. Spielt sich dagegen die Sache im erweiterten Rahmen des Marktes ab, dann wird alles nicht mehr unmittelbar auf die subjektiven Bedürfnisse, sondern durch deren Vermittlung auf das Geld bezogen, das gleichsam den neutralen, gemeinsamen Nenner für die nicht unmittelbar vergleichbaren Bedürfnisse und Empfindungen verschiedener Subjekte abgibt. Jetzt erscheinen als die lohnendsten Verwendungen nicht mehr diejenigen, die den absolut intensivsten Bedürfnissen, sondern jene, die den höchsten Geldschätzungsziffern entsprechen, also die bestbezahlten Verwendungen; und der Wert, der daraus hervorgeht, ist objektiver Tauschwert... die Schätzungsziffer des letzten Käufers bestimmt den Marktwert und Preis." [5])

Die Wertschätzung des letzten Käufers bestimmt den Preis. Daß dies nicht richtig sein kann, zeigt sich sofort, wenn man sich fragt, welches die entfernteren Ursachen sind, die nach dieser Auffassung den Preis bestimmen würden. Die Schätzung des letzten Käufers hängt wie jede andere Gebrauchswertschätzung bei gegebenem Einkommen und gegebenem Preis aller übrigen Güter von der Größe des Wertes, diese wieder von der Größe des Nutzens und diese endlich von der Brauchbarkeit des Gutes und von der Stärke des Bedürfnisses ab. Wir würden also zu dem Ergebnis kommen, daß der Marktpreis von den persönlichen Umständen eines einzigen Menschen abhängt, während doch nichts gewisser ist, als daß er durch die auf dem Markte herrschenden Nachfrage- und Angebotsverhältnisse bestimmt wird.

Böhm-Bawerk geht von dem Parallelismus aus, der zwischen Wert und Preis insoferne besteht, als bei beiden ein Verhältnis zwischen Bedarf und Deckung eine gewisse Rolle spielt. Er übersieht aber den Unterschied in der Stellung, den der Nutzen in dem einen und in dem andern Fall in diesem Zusammenhang einnimmt. In dem Zusammenhange: „Verhältnis von Bedarf und Deckung in der Einzelwirtschaft —

---

[5]) Positive Theorie S. 238/239.

Wert" steht der Nutzen vor dem Werte. Das Verhältnis zwischen Bedarf und Deckung entscheidet darüber, welches Bedürfnis als letztes zur Deckung kommt, welcher Nutzen der an der Grenze stehende Nutzen ist, und die Größe dieses Nutzens entscheidet über die Größe des Wertes. Deshalb kann man sagen: der Nutzen bestimmt den Wert. Ganz anders steht die Sache bei dem Zusammenhange: „Verhältnis zwischen Bedarf und Deckung auf dem Markt — Preis." Hier steht der Nutzen, den das letztverkaufte Gut dem letzten Käufer gewährt, hinter dem Preise. Das Verhältnis zwischen Bedarf und Deckung entscheidet darüber, wie weit der Preis sinken muß, damit die Ware abgesetzt werden kann, und dadurch erst wird bestimmt, welcher unter den zahlreichen Kauflustigen als letzter zum Kaufe gelangt. Hier bestimmt nicht der Nutzen den Preis, sondern der Preis ist das Bestimmende, und der Nutzen, bzw. die Person, welche den Nutzen empfängt, das Bestimmte. Der Preis bestimmt, wessen Wertschätzung die „letzte" ist, er entscheidet über die Person des letzten Käufers.

Dies zeigt sich deutlich, wenn wir den Nutzen in beiden Fällen variieren lassen. Wird das letzte abhängige Bedürfnis stärker, dann steigt auch der Wert. Der Wert richtet sich tatsächlich nach dem Nutzen. Ganz anders beim Preise. Ändert sich die Schätzung des letzten Käufers, so hat das auf den Preis fast gar keinen Einfluß. Nur die Person des letzten Käufers wird eine andere. Der bisherige letzte Käufer rückt, je nachdem seine Schätzung größer oder kleiner geworden ist, in der Reihe der Käufer nach vor- oder rückwärts, und ein anderer tritt als letzter Käufer an seine Stelle.

Böhm-Bawerk glaubte nichts anderes zu tun, als das Grenznutzengesetz auf den Markt anzuwenden. Tatsächlich aber ist das Gesetz, das er hier zur Anwendung bringt, nicht mehr das Grenznutzengesetz. Denn das Grenznutzengesetz besagt nicht, „daß der vorhandene Vorrat der Güter immer der Reihe nach in die lohnendsten Verwendungen eingewiesen wird, und daß die letzte, abhängige Verwendung den Wert bestimmt," sondern es besagt, daß in der Einzelwirtschaft der Vorrat der Reihe nach zur Befriedigung der stärksten Bedürfnisse verwendet wird, und daß der Nutzen, den die Befriedigung des letzten abhängigen Bedürfnisses gewährt, den Wert bestimmt. In dieser Fassung ist das Gesetz richtig, weil eben der Wert vom Nutzen abhängt. Dagegen

muß jener erste Satz verworfen werden. Was an ihm neu ist — daß die letzte „Verwendung" den Wert bestimmt —, ist nicht richtig; was an ihm richtig ist — daß die Gütervorräte in die lohnendsten Verwendungen eingewiesen werden —, ist nicht neu; denn daß die Güter an die zahlungskräftigsten Käufer verkauft werden, hat man vor Aufstellung des Grenznutzengesetzes doch wohl auch schon gewußt. Es hat eben jener Satz mit dem „Grenznutzen" nichts zu tun. Hier handelt es sich nicht um die Bestimmung eines unter mehreren Nutzen, sondern um die Auswahl einer unter mehreren Personen. Nicht ein Nutzen, der den Wert bestimmen könnte, bezeichnet die Grenze der zustande kommenden Tauschakte, sondern an der Grenze steht die Person des letzten Käufers, deren Schätzung den Preis nicht zu beeinflussen vermag, sondern die selbst erst auf Grund des sich bildenden Preisstandes ausgewählt wird.

Nunmehr bereitet auch die Auseinandersetzung mit den Ausführungen Böhm-Bawerks in der Abhandlung „Der letzte Maßstab des Güterwertes", welche an früherer Stelle aufgeschoben werden mußte, keine Schwierigkeiten mehr. Böhm-Bawerk versucht in dieser Abhandlung den Kostentheoretikern gegenüber den Nachweis zu erbringen, daß der Preis in letzter Linie auf den Nutzen zurückzuführen sei. Daß die Nachfrage auf den Nutzen zurückgeht, ist anerkannt. Er will nun zeigen, daß auch das Angebot vom Nutzen beherrscht wird. Dazu dient ihm nun das „Grenznutzengesetz" in seiner veränderten Form: „Es gibt eine gewisse begrenzte Menge von Produktivkräften, mit welchen bei dem jeweils gegebenen Stande der produktiven Technik eine gewisse begrenzte Menge von Produkten erzeugt werden kann. Diese werden vermöge gewisser nivellierender Einflüsse in den verschiedenen Produktionszweigen nach einer gleichmäßigen Rangordnung den bestbezahlenden Kunden zugewiesen. Die Befriedigung reicht so bis zu einem gewissen annähernd gleichmäßigen (Geld-)„Grenznutzen" herab, und dieser ist es, der über den Wert aller, unter der Herrschaft jener nivellierenden Einflüsse stehenden Güter entscheidet: sowohl der Produkte, als der die „Kosten" derselben darstellenden Produktivkräfte." [6]).

Man sieht deutlich, wie hier der „Grenznutzen" in seiner

---

[6]) Letzter Maßstab S. 223.

veränderten Gestalt in die Kausalkette eingefügt und ihm die Rolle eines über alle Preise entscheidenden Faktors zugewiesen wird. So kommt Böhm-Bawerk zu dem Resultate, daß der Nutzen auf beiden Seiten, auf der der Nachfrage wie auf der des Angebotes, über die Höhe des Preises entscheidet. (Seite 224.)

Tatsächlich aber ist das, was Böhm-Bawerk hier „Grenznutzen" nennt, bereits ein Preis — der Preis des Produktes eines Arbeitstages, von dem aus sich alle übrigen Preise nach dem Kostengesetz aufbauen. Nur durch die Veränderung des Grenznutzenbegriffes konnte die Hereinziehung des Grenznutzens in diesen Zusammenhang möglich werden und der Eindruck entstehen, als ob man im Grenznutzengesetz ein Universalgesetz des Preises vor sich habe.

Damit glaube ich die oben aufgestellten Behauptungen begründet zu haben. Ich glaube, gezeigt zu haben, daß die Bedeutung und der Geltungsbereich des Grenznutzengesetzes in der Tat ganz außerordentlich überschätzt worden ist. Ich möchte jedoch nicht den Eindruck erwecken, als wenn ich in den entgegengesetzten Fehler verfallen, und die Bedeutung des Grenznutzengesetzes etwa unterschätzen würde. Das Grenznutzengesetz hat innerhalb seines Geltungsbereiches vollgültige Bedeutung. Es ist eine wertvolle Ergänzung des Wertgesetzes, weil es darüber Aufschluß gibt, welches unter mehreren in Betracht kommenden Bedürfnissen das für den Wert entscheidende ist. Nur hat das Gesetz einen viel engeren Geltungsbereich, als seine Anhänger angenommen haben.

Exkurs II.

Der subjektive Tauschwert.

Der Verkäufer ist gewillt, seine Ware zu verkaufen, sobald der erzielbare Preis höher ist als das Werturteil, welches er über die Ware fällt. Doch begnügt er sich nicht mit jedem beliebigen Preis. Er sucht vielmehr den höchsten Preis zu erzielen, der sich erreichen läßt. Dieses Bestreben nötigt die Verkäufer, sich über den höchsten erzielbaren Preis ein Urteil zu bilden. Denn würden sie dies nicht tun, dann wüßten sie nicht, welches Anbot sie annehmen und welches sie als zu niedrig ablehnen sollen. Der höchste erzielbare Preis wird daher nach den auf dem Markte geltenden Preisen und den sonstigen Umständen, die etwa noch in Betracht kommen, abgeschätzt und an dieser Preisforderung festgehalten, solange sich die Abschätzung nicht als irrig erwiesen hat.

Dasselbe gilt mutatis mutandis auch vom Käufer. Auch dieser muß sich, wenn er so billig als möglich kaufen will, über den geringsten zu entrichtenden Preis ein Urteil bilden. Auch er wird an dieser Schätzung festhalten und mit dem Preisanbote nicht in die Höhe gehen, solange sich seine Schätzung nicht als irrig erwiesen hat.

Bei dieser Sachlage gewinnt die Abschätzung des Preises große Ähnlichkeit mit der Gebrauchswertschätzung. Denn auch sie bildet in gewissem Sinne eine Grenze für den Kaufs- und Verkaufswillen. Soll ein Kauf zustande kommen, dann muß der Preis nicht nur kleiner als die Wertschätzung des Käufers, und größer als die des Verkäufers sein; er darf auch den Preis, den der Käufer erwartet, nicht übersteigen, und hinter dem Preis, den der Verkäufer erzielen zu können glaubt, nicht zurückbleiben.

Diese Ähnlichkeit hat dazu verleitet, auch hier das Vorhandensein eines Werturteiles anzunehmen, und demgemäß dem Gebrauchswert eine zweite Art des Wertes an die Seite zu stellen: d e n s u b j e k t i v e n T a u s c h w e r t.

„Der Gebrauchswert ist die Bedeutung, die ein Gut für die Wohlfahrt einer Person unter der Voraussetzung gewinnt, daß dieselbe es unmittelbar für ihre Zwecke in Gebrauch zieht; und der Tauschwert ist analog die Bedeutung, die ein Gut für die Wohlfahrt einer Person durch seine Fähigkeit erlangt, ihr im Austausch andere Güter zu verschaffen." [7]) — „Tauschwert und Gebrauchswert sind wesenseins, der erstere ist von letzterem abgeleitet, er ist eine Entwicklungsform desselben. Beide Wertformen folgen denselben allgemeinen Gesetzen, beide sind subjektiv, mit den persönlichen Verhältnissen wechselt ihre Größe." [8])

Diese Erweiterung des Wertbegriffes scheint mir zu den folgenschwersten Irrtümern zu gehören, die in unserer Wissenschaft unterlaufen sind. Hier liegt der Punkt, von dem aus die schon mehrmals erwähnte Ausdehnung der Wertidee auf Gebiete, die der Herrschaft des Wertes tatsächlich entrückt sind, ihren Ausgang genommen hat. Es konnte dies nur geschehen, weil man etwas, was nicht Wert ist, als Wert betrachtete. In Wahrheit ist der „subjektive Tauschwert" kein W e r t, sondern ein P r e i s.

Die Schuld an der Begriffsverwechslung, die hier vorliegt, trägt, wie ich glaube, die Zweideutigkeit des Wortes „schätzen". Man „schätzt" einen Freund, ein Kunstwerk, eine vertraute Gegend, man „schätzt" aber auch die Länge eines Weges, die Höhe einer Felswand, die Größe einer Versammlung. Im ersten Falle bedeutet das Wort „schätzen" so viel wie werthalten, Interesse zuwenden, Bedeutung beilegen; im zweiten Fall: abschätzen, veranschlagen, berechnen. Diese Zweideutigkeit kann dazu verleiten, a u c h d a s A b s c h ä t z e n a l s e i n e W e r t u n g z u b e t r a c h t e n, zumal das Wort „bewerten" synonym mit dem Worte „schätzen" gebraucht wird, und daher gleichfalls die beiden Bedeutungen des Wortes „schätzen" angenommen hat.

Das ist die Verwechslung, welche bei der Aufstellung des Begriffes des „subjektiven Tauschwertes" unterlaufen ist. Die Schätzung des Preises, die der Käufer und der Verkäufer vornimmt, ist keine W e r t schätzung, sondern eine A b schätzung. Wenn der Kaufmann ein Stück seines Warenlagers so und so hoch „bewertet", so bedeutet dies nichts anderes, als daß er diesen P r e i s zu erzielen hofft. Diese Schätzung beruht nicht

[7]) **Böhm-Bawerk**, Grundzüge S. 53.

[8]) **Wieser**, Natürlicher Wert S. 84.

auf der Bedeutung, welche das Gut wegen seines Nutzens in dem Bewußtsein des Schätzenden gewonnen hat, sie ist vielmehr das Ergebnis einer Berechnung, welche die Verhältnisse des Marktes, die geltenden Preise und deren mögliche Änderungen, kurz rein äußerliche Momente in Betracht zieht.

Daher spielt auch diese Schätzung beim Tauschakt eine ganz andere Rolle als die Gebrauchswertschätzung. Diese bildet tatsächlich die Grenze für den Kaufs- und Verkaufswillen. Niemand verkauft ein Gut, solange der Preis die Wertschätzung nicht erreicht, und niemand kauft ein Gut, wenn der Preis die Wertschätzung übersteigt. Ganz anders bei der „Tauschwertschätzung". Sie hat immer nur einen provisorischen Charakter, sie bedeutet nicht mehr als eine Vermutung, die jederzeit fehlschlagen kann. Erreicht der Preis die Tauschwertschätzung des Verkäufers nicht, so muß der Verkauf deshalb noch keineswegs unterbleiben. Der Verkäufer wird vielmehr wohl oder übel mit der Preisforderung herabgehen, bis er einen Käufer findet. Nur dann, wenn der Preis auch die Gebrauchswertschätzung nicht erreichen sollte, würde der Verkäufer auf den Verkauf verzichten und das Gut zu eigenem Gebrauch verwenden. Weil es sich eben bei dieser Schätzung nicht um ein wahres Werturteil, sondern um eine bloße Abschätzung, eine Vermutung handelt, wird auch das Verhalten des Tauschenden durch die Schätzung nicht endgültig bestimmt.

Der „subjektive Tauschwert" ist also kein wahrer Wert, sondern ein Preis, und zwar ein im voraus berechneter Preis. Er ist der Preis, den der Verkäufer zu erzielen hofft, und der Preis, den der Käufer bezahlen zu müssen erwartet. Daraus folgt, daß der Tauschwert kein außerhalb des Preisproblems liegendes Erklärungselement darstellt und daher zu den Grundlagen der Preistheorie nicht zu rechnen ist.

An dieser Sachlage wird auch durch die Versuche nichts geändert, die man unternommen hat, um den subjektiven Tauschwert auf den Gebrauchswert zurückzuführen. Der Erkenntnis, daß der subjektive Tauschwert im engsten Zusammenhang mit dem Preise steht, konnte man sich nicht verschließen. Man glaubte jedoch, sich damit beruhigen zu können, daß der Tauschwert in letzter Linie ja doch auf Gebrauchswertschätzungen zurückleite. Und zwar wurde diese Zurückführung auf zweierlei Art versucht.

Die einen wollen den Tauschwert auf den Gebrauchswert zurückführen, den die für den erhofften Preis anzuschaffenden Güter für den Tauschenden besitzen. Zu dieser Gruppe gehört Wieser. Er führt aus: „Außer dem Gelde werden alle jene Güter von ihren Eigentümern nach Tauschwert geschätzt, die gegen Entgelt veräußert werden sollen, sei es, daß sie der Eigentümer nicht für sich selber verwenden kann, weil sie sich seinen persönlichen Bedürfnissen nicht eignen, sei es, daß er sie zwar verwenden könnte, aber mit einem Nutzen, der ihm nach seinen Verhältnissen zu gering erscheint, als daß er um desselben willen auf den Kauferlös verzichten dürfte. Die nächste Grundlage der Schätzung bildet der in Erwartung stehende Gelderlös, beziehungsweise dessen Tauschwert, die letzte Grundlage bildet jener Gebrauchswert, der im Tauschwerte des Gelderlöses antizipiert ist. Wieder führt die Schätzung auf den Gebrauchswert zurück.“ [9]) Mit dem „antizipierten Gebrauchswert“ ist, wie aus den Darlegungen über den Tauschwert des Geldes auf der vorhergehenden Seite (S. 46) hervorgeht, „der Gebrauchswert der für das Geld anzuschaffenden Dinge“ gemeint. Also: die nächste Grundlage der Tauschwertschätzung ist der erwartete Gelderlös, der Preis, die letzte Grundlage ist der Gebrauchswert der für das Geld anzuschaffenden Güter.

Daß diese Zurückführung des Tauschwertes auf den Gebrauchswert unhaltbar ist, läßt sich leicht zeigen. Als entferntere Grundlage kann offenbar nur in Betracht kommen, was der näheren Grundlage selbst wieder zur Grundlage dient. Stützt sich also der Tauschwert auf den Preis, und will man seine Grundlage weiter zurückverfolgen, dann muß man zu Faktoren gelangen, die die Grundlage des Preises bilden. Wieser springt aber auf ein ganz fremdes Gebiet über, indem er als letzte Grundlage den Gebrauchswert der für das Geld anzuschaffenden Dinge nennt. Denn es ist klar, daß dieser Wert den Preis in keiner Weise beeinflussen, geschweige denn die Grundlage des Preises bilden kann. Und doch müßte es so sein, wenn der Gebrauchswert der anzuschaffenden Güter wirklich die

[9]) Natürlicher Wert S. 46/47; vgl. auch Artikel „Grenznutzen“ im Hwb. d. Stw. Bd. V, S. 64; ebenso Schumpeter, Nationalökonomie S. 109: „Aber dieser neue Wert des Gutes (der Tauschwert) ist nichts Originäres. Er ist nichts anderes als der Wert der Güter, die eingetauscht werden sollen.“

letzte Grundlage des subjektiven Tauschwertes wäre. Es ist daher nicht richtig, daß die Tauschwertschätzung auf den Gebrauchswert zurückführt, es ist nicht richtig, daß, wie Wieser an der früher (S. 67) wiedergegebenen Stelle bemerkt, Tauschwert und Gebrauchswert wesenseins sind, der erstere nur eine Entwicklungsstufe des letzteren darstellt.

Auch bei Böhm-Bawerk findet sich der Gedanke, daß die Größe des subjektiven Tauschwertes von dem Grenznutzen der einzutauschenden Güter abhängt[10]). Allein eine eigentliche Zurückführung des Tauschwertes auf den Gebrauchswert scheint er mit diesem Ausspruch nicht beabsichtigt zu haben. Dagegen findet sich an einer andern Stelle eine Erörterung, die den ausgesprochenen Zweck verfolgt, den Tauschwert auf den Gebrauchswert zurückzuführen.

Böhm-Bawerk untersucht hier den Fall des Einkaufes zum Zwecke des Wiederverkaufes und bemerkt, daß in diesem Fall die Ware vom Käufer nicht nach ihrem Gebrauchswert, sondern nach ihrem subjektiven Tauschwert geschätzt wird. Hier soll nun folgende Kausalverkettung der Bestimmgründe des Preises stattfinden: „Der Marktpreis wird zunächst beeinflußt durch die (Tausch-)Wertschätzung des Händlers; diese basiert auf dem vermuteten Marktpreis eines zweiten Marktes[11]), und diese wieder unter anderm auf den Wertschätzungen der Kauflustigen dieses zweiten Marktgebietes. Es erhalten daher durch Vermittelung des Händlers die Wertschätzungen, beziehungsweise die Bedarf- und Deckungsverhältnisse des Publikums eines anderen Marktes Einfluß auf die Höhe des Marktpreises auf dem ersten Markt. Dieses Ergebnis darf nicht wundernehmen. Denn das Auftreten eines Händlers auf einem Markt ist in der Tat nichts anderes als eine Form, um den Bedarf von Personen, die physisch einem anderen Marktgebiet angehören, ökonomisch dem ersten Markt zuzuleiten. Die Funktion des Händlers ist der eines Geschäftsführers ohne Auftrag zu vergleichen. Er bedenkt den Bedarf von ein paar Dutzend oder ein paar hundert abwesenden Klien-

[10]) Grundzüge S. 53/54: „Wenn ich ein Gut zum Austausch verwende, gewinne ich durch dasselbe genau das für meine Wohlfahrt, was mir die dafür eingetauschten Güter an Nutzen bereiten. Die Größe des subjektiven Tauschwerts ist daher zu bemessen am Grenznutzen der für dasselbe einzutauschenden Güter."

[11]) Des Marktes nämlich, auf dem die vom Händler eingekauften Waren wieder verkauft werden sollen.

ten, überschlägt, wie viel diese unter den obwaltenden Verhältnissen an Preis zu bewilligen geneigt sein dürften, und vollzieht dann bis zu diesem Maximalpreis ohne ihr Wissen, aber für ihre Wirtschaft den Kauf. Für die Preisbildung auf dem Markt kann es in der Tat schlechterdings keinen Unterschied machen, ob ein Händler für 500 Kunden eines anderen Marktes auf eigenes Risiko 500 Stück einer Ware zu 40 fl. aus dem Markte nimmt, oder ob ihn jene 500 Kunden direkt und ausdrücklich beauftragt haben, 500 Stück zu 40 fl. für ihre Rechnung zu kaufen. In beiden Fällen haben wir einen Kaufbegehr von 500 Stück zu 40 fl. zu verzeichnen, und die materielle Grundlage dieses Begehres sind in beiden Fällen die Bedarfsverhältnisse von 500 physisch abwesenden, aber ökonomisch vertretenen Personen: nur daß diese in einem Falle wissentlich und für ihre eigene Rechnung, im anderen Falle unwissentlich und für Rechnung und Risiko des Händlers vertreten werden. Insoferne somit die Tauschwertschätzungen der Händler auf die Gebrauchswertschätzungen ihrer abwesenden Klienten als schließlichen Bestimmgrund zurückleiten und insoferne diese Gebrauchswertschätzungen, ebenso wie die Wertschätzungen der physisch anwesenden Käufer, sich auf die Größe des unmittelbaren Grenznutzens stützen, so bleibt auch durch die zuletzt betrachteten Fälle unser bisheriges Ergebnis unberührt, wonach es durch alle Wechselfälle hindurch endgültig auf den unmittelbaren Grenznutzen der Ware für die Käufer, beziehungsweise auf die bei ihnen rücksichtlich der betreffenden Güterart herrschenden Verhältnisse von Bedarf und Deckung ankommt.“ [12])

Hier wird also die Tauschwertschätzung des Verkäufers auf die Gebrauchswertschätzungen der Konsumenten zurückgeführt. Der Händler leitet diese Schätzungen lediglich weiter, so daß seine Schätzung in der Tat nichts anderes als eine Zusammenfassung der Gebrauchswertschätzungen der Konsumenten zu sein scheint.

Würden in der Tauschwertschätzung des Händlers die Gebrauchswertschätzungen der Konsumenten wirklich so wieder erscheinen, wie dies Böhm-Bawerk annimmt, dann allerdings wäre die Zurückführung gelungen. Allein in Wirklichkeit kann von einer solchen Weiterleitung keine Rede sein. Böhm-Bawerk meint, daß es keinen Unterschied mache, ob der Händler den

[12]) Grundzüge S. 519/520.

Einkauf auf eigenes Risiko oder über direkten und ausdrücklichen Auftrag der Konsumenten vornimmt. In beiden Fällen liege ein Kaufbegehr von 500 Stück zu 40 fl. vor. Ist dies richtig? Das Kaufbegehr der Konsumenten ist identisch mit ihrer Gebrauchswertschätzung. Diese wird aber eine ganz verschieden hohe sein. Man kann doch nicht annehmen, daß jede von den 500 Personen, die als Kunden für den Kaufmann in Betracht kommen, die Winterröcke gleich hoch bewerten. Der eine wird nicht mehr als 50 fl., ein anderer nicht mehr als 80 fl. für einen Winterrock bezahlen wollen oder können, für einen dritten und vierten wäre selbst ein Preis von 500 und 1000 fl. nicht zu hoch. Böhm-Bawerk spricht ja selbst von dem „enormen unmittelbaren Grenznutzen, den der Winterrock für die Erhaltung von Leben und Gesundheit stiftet“ [13]). Und kommen als Kunden für den Händler wirklich nur 500 Personen in Betracht? Gibt es nicht vielmehr zahllose Leute, die sehr gerne bereit wären, einen Winterrock zu kaufen, wenn er billiger, z. B. für 5 fl. oder 2 fl. zu haben wäre?

So also sehen in Wahrheit die Begehrungen aus, die auf dem zweiten Markte auftreten. Nicht eine bestimmte Anzahl gleicher Anbote wird hier gemacht, sondern die allerverschiedensten Preise werden von einer ganz unübersehbaren Zahl von Kauflustigen geboten.

Kann unter solchen Umständen das Begehr des Händlers auf dem ersten Markte, welches auf 500 Stück zu 40 fl. lautet, als eine Zusammenfassung und Weiterleitung der Begehrungen der Konsumenten betrachtet werden? Ich glaube kaum. Die Tauschwertschätzung des Händlers ist eben keine wahre Wertschätzung, sondern eine Abschätzung — die Abschätzung der auf dem zweiten Markt erzielbaren Preise. Der Händler schätzt ab, wie viel Stück Ware und zu welchem Preise die Ware auf dem zweiten Markt absetzbar sein dürfte, und danach richtet er sein Verhalten beim Einkauf ein. Bei dieser Berechnung wird das Kaufbegehr der Konsumenten allerdings mit ins Kalkül gezogen werden. Allein mindestens ebensoviel Gewicht wird auch auf den bisherigen Stand der Preise, auf die dem zweiten Markt eigentümlichen Konkurrenzverhältnisse und auf noch manch andere Umstände gelegt werden müssen. Von einer Weiterleitung des Begehrs der Konsumenten kann daher keine Rede sein.

[13]) Grundzüge S. 516.

Wir gelangen somit zu dem Ergebnis, daß sich der subjektive Tauschwert auf den Gebrauchswert nicht zurückführen läßt. Die Versuche, die zu diesem Zweck unternommen wurden, müssen als mißglückt bezeichnet werden. Dieses Ergebnis kann nicht wundernehmen. Die Versuche mußten mißglücken, weil sie die Herrschaft des Wertes auf ein Gebiet ausdehnen wollten, das tatsächlich nicht mehr zur Herrschaft des Wertes gehört.

Der Wert bildet die Grenze für den Kaufwillen des Konsumenten und wird so zur Grundlage für die Gestaltung der Nachfrage nach den genußreifen Gütern. Damit ist aber auch sein Wirkungskreis vollständig erschöpft. Alles, was der Abgabe der Güter an die Konsumenten vorausgeht, die Produktion, der Handel, der Verkehr gehört nicht mehr zur Domäne des Wertes. Auf diesen Gebieten herrscht die Berechnung, die Spekulation und Kalkulation. Diese und nicht Wertschätzungen bestimmen das Verhalten der hier tätigen Menschen. Wer nur halbwegs Einblick in das Wirken des Unternehmers besitzt, kann sich hierüber keiner Täuschung hingeben. **Der Unternehmer fällt niemals ein Werturteil**, sondern er kalkuliert und spekuliert, er rechnet und schätzt ab, er operiert mit einem Wort ausschließlich mit geltenden oder zukünftigen **Preisen**. Und das Motiv, das ihn hiebei leitet, ist immer ein und dasselbe, **das Gewinnstreben**. Durch dieses Streben und nicht durch Vermittlung von Wertschätzungen werden alle die Bewegungen hervorgerufen, die, wie oben gezeigt, zum Gleichgewichtszustand in der Volkswirtschaft führen: die Verteilung der Produktivkräfte auf die einzelnen Bedarfszweige, der Ausgleich der Preise produktionsverwandter Güter, die Anpassung der Preise an das Kostenniveau. Deshalb konnte am Eingang dieser Arbeit (Seite 3) die Behauptung aufgestellt werden, daß das Gewinnstreben nahezu alles ist, was von den psychischen Vorgängen im Innern des Menschen für die Erklärung der Preisbildung zu wissen nötig ist.

Exkurs III.

Der Wert der Produktivgüter.

Die Lehre vom Werte der Produktivgüter nimmt in den Schriften der Grenznutzentheoretiker einen breiten Raum ein. Man erblickt in ihr eine wichtige Ergänzung der Werttheorie und eine unentbehrliche Grundlage der Preistheorie.

Diese Auffassung steht mit der unsrigen im Widerspruch. Denn wir sind zu der Erkenntnis gelangt, daß Produktion, Handel und Verkehr nicht mehr unter die Herrschaft des Wertes fallen (Seite 73), eine Erkenntnis, die, wenn sie richtig ist, notwendigerweise zu dem Schlusse führen muß, daß die Erklärung der Preisbildung durch Untersuchungen über den Wert der Produktivgüter keine Förderung erfahren kann.

Daß dies tatsächlich so ist, soll nunmehr nachgewiesen werden. Da es sich hiebei lediglich um eine Zusammenfassung schon früher ausgesprochener Gedanken handelt, können wir uns sehr kurz fassen.

Es ist hier an das anzuknüpfen, was an früherer Stelle (Seite 23—24) über den Wert der Güter für den Verkäufer gesagt wurde. Dort wurde gezeigt, daß in der auf dem Tauschverkehr beruhenden Wirtschaftsorganisation die Verkäufer in aller Regel über eine Warenmenge verfügen, die ihren eigenen Bedarf bei weitem übersteigt. Die Ware besitzt infolgedessen für den Verkäufer keinen Wert und es wird ihr daher auch keine Wertschätzung entgegengebracht.

Daraus ergibt sich nun für den Wert der Produktivgüter eine wichtige Folgerung. Es läßt sich nämlich leicht zeigen, *daß sich die Besitzer der Produktivgüter in der tauschwirtschaftlichen Wirtschaftsorganisation immer in der Stellung des Verkäufers befinden.*

Besitzer von Produktivgütern sind zunächst diejenigen, die diese Güter *hervorbringen* oder mit ihnen *Handel*

treiben. Bei diesen Produktivgüterbesitzern ist von vornherein klar, daß sie auf den Verkauf der Güter angewiesen sind. Was soll der Lokomotivenfabrikant mit all den Lokomotiven, der Ziegelwerksbesitzer mit all den Ziegeln anfangen, die er hervorbringt? Sie sind für ihn schlechterdings unverwendbar und daher wertlos.

Der zweite mögliche Fall ist, daß der Besitzer der Produktivgüter Verwender dieser Güter ist; er benützt sie, um mit ihrer Hilfe andere Güter herzustellen. Dann richtet sich nach anerkannten Grundsätzen der Wert der Produktivgüter nach dem Werte der daraus erzeugten Genußgüter. Nun sind aber diese letzteren gleichfalls für den Verkauf bestimmt; sie übersteigen den persönlichen Bedarf des Produzenten und haben für ihn keinen Wert. Daraus folgt, daß auch die Produktivgüter keinen Wert besitzen können.

Ist es also richtig, daß der Wert der Güter höherer Ordnung von dem der Güter niederer Ordnung abhängt, dann ist nicht zu bestreiten, daß die Produktivgüter für die Bewertung nicht in Betracht kommen. Der Gebrauchswert der Produktivgüter in der auf dem Tauschverkehre beruhenden Wirtschaftsorganisation ist gleich Null.

Dieser außerordentlich einfache Zusammenhang ist, wie mir scheint, gänzlich übersehen worden. Man rechnet mit dem Werte der Produktivgüter wie mit einer positiven Größe, man schließt vom Wert der Produktivgüter auf deren Preis, ja man hat sogar den Versuch unternommen, die Erklärung der Einkommensarten auf den Wert der Produktivgüter zu stützen. Dies konnte nur geschehen, weil man bei diesen Untersuchungen nicht mit dem Gebrauchswerte, sondern mit dem subjektiven Tauschwert operierte. Daher gilt auch hier, was im Exkurs II über die Heranziehung des subjektiven Tauschwertes zur Erklärung der Preisbildung bemerkt wurde. Von allen diesen Untersuchungen ist zu sagen, daß sie hinsichtlich ihres Ausgangspunktes in einer Täuschung befangen sind. Denn sie vermeinen die Erklärung auf ein außerhalb des Preisproblems gelegenes Erklärungselement aufzustützen, während sie tatsächlich von gegebenen Preisen ausgehen.

Es bestätigt sich somit, daß der Wert der Produktivgüter keinen brauchbaren Behelf für die Wissenschaft darstellt. Seine Heranziehung mag für das Verständnis der Wirtschaft eines Robinson wichtig sein, die Erklärung des Preisbildungsprozesses

in der auf dem Tauschverkehre beruhenden Wirtschaftsorganisation kann ihn nicht verwenden.

Damit könnte ich den Abschnitt über den Wert der Produktivgüter abschließen. Allein ich besorge, daß die vorstehenden Darlegungen noch ein Bedenken offen lassen, welches ihre Überzeugungskraft abschwächen könnte, und dem ich daher von vorneherein begegnen möchte. Ist der subjektive Tauschwert und der Wert der Produktivgüter für die Preiserklärung unbrauchbar, dann verliert die Preistheorie ein Stück Boden, auf dem sie mehrere ihrer wichtigsten Erklärungen bisher aufbaute. Wer nun die Unentbehrlichkeit dieser Teilerklärungen erkannt hat, der wird auch ihre Grundlage für unentbehrlich halten, und daher leicht zu der Annahme geneigt sein, daß die Angriffe, die gegen die Grundlage hier gerichtet werden, nicht begründet sein können. Oder konkreter ausgedrückt: Wer sich nicht vorstellen kann, daß eine geschlossene Darstellung des Preisbildungsprozesses ohne Heranziehung des subjektiven Tauschwertes und des Wertes der Produktivgüter möglich ist, der wird auch schwer davon zu überzeugen sein, daß der subjektive Tauschwert kein Wert ist und die Produktivgüter keinen Wert besitzen. Ich halte es daher für geboten, dem Nachweise der Unbrauchbarkeit dieser beiden Begriffe auch noch den Nachweis anzuschließen, daß der subjektive Tauschwert und der Wert der Produktivgüter für die Preiserklärung durchaus entbehrlich sind.

Zunächst mag sich wohl die Frage aufdrängen, wie denn nun eigentlich ein Preis der Produktivgüter zustande kommen soll, wenn ihnen weder vom Käufer noch vom Verkäufer ein Wert beigelegt wird? Diese Frage ist wie folgt zu beantworten: Auch hier gilt ebenso wie bei den genußreifen Gütern das Gesetz von Angebot und Nachfrage, nur daß es nicht Wertschätzungen, sondern Abschätzungen von Preisen sind, aus denen die Nachfrage hervorgeht. Der Konfektionär, welcher Tuch für Winterröcke einkauft, schätzt seinen Bedarf an Winterröcken und den Preis ab, der sich erzielen lassen wird. Von diesem Preise zieht er die Löhne und sonstigen Unkosten der Erzeugung — die er gleichfalls durch Abschätzung mannigfacher Preise berechnet — ab und erhält so den Preis, den er für das Tuch bewilligen darf, wenn er nicht mit Verlust arbeiten will. Mit dem so berechneten Begehr tritt er als Käufer auf dem Tuchmarkte auf. Dasselbe tun alle andern Geschäfts-

leute, welche Tuch verarbeiten. Auch hier haben wir also, ebenso wie bei den Genußgütern, eine Reihe von Individualnachfragen vor uns, die sich ordnen und zur Gesamtnachfrage zusammenfassen lassen. Auch hier bestehen im wesentlichen dieselben Beziehungen zwischen Preis und Warenmenge, die an früherer Stelle besprochen wurden. Je höher der Preis des Tuches, desto höher stellt sich auch der Preis der genußreifen Ware; es muß daher mit einem geringeren Absatze gerechnet werden. Je höher also der Preis des Tuches, desto geringer die Nachfrage. Je niedriger hingegen der Preis des Tuches, desto niedriger kann auch der Preis der genußreifen Ware gehalten, desto größere Mengen können hievon abgesetzt werden. Dem niedrigeren Preise muß daher eine größere Nachfrage entsprechen. Welche unter den zahllosen denkbaren Relationen zwischen Warenmenge und Preis tatsächlich eintritt, darüber entscheidet auch hier wieder die Menge der angebotenen Ware. Der Preis wird sich auf dem Punkt einstellen, bei dem die Menge der angebotenen Ware mit der Menge der begehrten Ware zusammenfällt.

Es zeigt sich somit, daß, um den Weg, auf dem der Preis der Produktivgüter zustande kommt, verständlich zu machen, die Heranziehung des subjektiven Tauschwertes und des Wertes der Produktivgüter durchaus nicht erforderlich ist. Von Wert und Wertschätzungen ist im vorstehenden nirgends die Rede. Wohl werden Käufer wie Verkäufer mit dem Produktivgute wirtschaftlich verfahren. Sie werden es sorgsam bewahren und gegen Verlust oder Verderben schützen. Allein nicht Nutzenerwägungen sind es, die sie dazu bestimmen, sondern die Aussicht auf einen Gewinn, der durch den P r e i s realisiert wird. Deshalb basieren alle Entschließungen, die sie fassen, ausschließlich auf der Beobachtung und Berechnung von Preisen. Für die Fällung eines Werturteiles ist kein Anlaß vorhanden.

Für das Verständnis des Zusammenhanges der Preise besonders wichtig ist die Frage, wie die Nivellierung der Preise der produktionsverwandten Güter zustande kommt. Böhm-Bawerk gibt für diesen Vorgang eine umständliche Erklärung, wobei er den subjektiven Wertschätzungen eine entscheidende Rolle zuweist [14]). Mir scheint die Sache sehr einfach zu sein. Gleiche Produktivgüter müssen, was immer für Genußgüter daraus auch

[14]) Grundzüge S. 68 ff. und S. 538, 539.

erzeugt werden, gleiche Preise erzielen, weil die Verwender der Produktivgüter alle in gleicher Weise darauf bedacht sind, ihren Bedarf so billig als möglich zu decken. Es ist nicht möglich, daß einzelne Verkäufer von Produktivgütern den Preis höher als die andern halten, weil sie bei dem höheren Preis keine Abnehmer finden würden. So bildet sich trotz der verschiedenartigen Verwendung ein einheitlicher Preis heraus, der dann einen gemeinsamen Bestandteil des Preises aller aus den gleichen Produktivgütern hervorgehenden Genußgüter bildet.

Auch hier ist zur Fällung irgendwelcher Werturteile nicht der geringste Anlaß vorhanden. Nicht durch Vermittlung von W e r t schätzungen, sondern durch die Beobachtung und Ausnützung der günstigsten P r e i s e wird der einheitliche Preis herbeigeführt, und es kann daher auch kein Bedürfnis entstehen, die Wertschätzungen zur Erklärung der Preisnivellierung heranzuziehen.

Schließlich sei noch die Frage erörtert, wie sich das Kostengesetz durchsetzt, auf welche Weise also die Anpassung der Preise an das Kostenniveau zustande kommt. Die Preise können entweder nach unten oder nach oben von den Kosten abweichen. Im ersteren Fall erleidet der Unternehmer einen Verlust. Er ist gezwungen, die Produktion einzuschränken oder aufzugeben; das verminderte Angebot hebt den Preis empor. Übersteigt der Preis die Kosten, dann erzielt der Unternehmer einen Gewinn. Dieser lockt andere Unternehmer an, die Produktion dehnt sich aus, das wachsende Angebot drückt den Preis herab.

Auch hier ist ohneweiters klar, daß nicht W e r t schätzungen, sondern P r e i s berechnungen das Verhalten der Produzenten bestimmen. Denn sowohl Verlust wie Gewinn können nur auf Grund einer Vergleichung von Preisen erkannt werden, sie sind nichts anderes als Preisdifferenzen. Der Verlust entsteht, weil der erzielte Preis weniger beträgt als die Summe der Preise, die vom Unternehmer für die Hervorbringung des Produktes bezahlt werden muß, und der Gewinn entsteht, weil der erzielte Preis diese Summe übersteigt. Auch hier ist für die Fällung von Werturteilen kein Anlaß vorhanden.

Was hier an einigen Beispielen gezeigt wurde, ließe sich an allen Untersuchungen der Grenznutzentheoretiker, welche mit dem subjektiven Tauschwert und dem Werte der Produktivgüter operieren, nachweisen. Immer wieder würde es sich be-

stätigen, daß auf dem Gebiete der Produktion, des Handels und des Verkehres nicht Wertschätzungen, sondern Preisberechnungen die Entschließungen der hier tätigen Personen bestimmen und daß daher auch die Theorie hier nicht von Wertschätzungen ausgehen kann, sondern gegebene Preise als Ausgangspunkt benützen muß. Es erklärt sich dies aus der Stellung, welche diese Untersuchungen im Preisproblem einnehmen. Fragt man sich nach dem Zweck dieser Untersuchungen, dann zeigt sich, daß sie alle ein und denselben Zweck verfolgen: Sie wollen zeigen, welche Kräfte wirksam werden, wenn das Gleichgewicht der Preise gestört ist, wenn also die Preise einen Stand einnehmen, der dem Gleichgewichtszustande nicht entspricht. Deshalb müssen sie notwendigerweise einen bestimmten Stand der Preise als gegeben annehmen. Indem sie dies tun, bleiben sie mit der Wirklichkeit durchaus im Einklange. Bei all den Bewegungen und Verschiebungen, welche die Preise und Warenmengen unausgesetzt durchmachen, handelt es sich ja um nichts anderes, als um ein fortwährendes Ausprobieren des Gleichgewichtes, das von den vorhandenen, geltenden Preisen seine Orientierung erhält. Die Vorgänge, die sich an die Störung des Gleichgewichtes anknüpfen und zur Behebung dieser Störung führen, können daher gar nicht anders als unter der Voraussetzung bestimmt gegebener Preise dargestellt werden.

Dagegen ist natürlich die Darstellung des Gleichgewichtszustandes auf außerhalb des Preisproblems liegende Erklärungselemente aufzustützen. Dies haben wir denn auch getan, indem wir die Gebrauchswertschätzungen der Konsumenten, die natürlichen und technischen Produktionsbedingungen sowie die Zahl der verfügbaren Arbeitskräfte zur Erklärung heranzogen.

Damit hoffe ich das oben erwähnte Bedenken behoben zu haben. Es dürfte nach dem Gesagten nicht mehr bezweifelt werden, daß der subjektive Tauschwert und der Wert der Produktivgüter für die Erklärung des Preisbildungsprozesses durchaus entbehrlich sind.

Exkurs IV.

Die Zurechnungstheorie.

Eine Theorie, welche durchaus auf der Lehre vom Wert aufbaut, ist die Zurechnungstheorie. Sie will zeigen, wie der Wert der Produktivgüter aus dem Werte der Genußgüter abzuleiten ist, und glaubt damit eine Grundlage für die Erklärung der Einkommensarten zu gewinnen. Würde sie diese ihre Aufgabe wirklich erfüllen, dann wäre die Erkenntnis, die das wichtigste Ergebnis unserer Untersuchung bildet, umgestoßen. Denn es wäre damit bewiesen, daß die Herrschaft des Wertes weit in das Gebiet der Produktion hineinreicht, während wir zu der Überzeugung gelangt sind, daß die Produktion, der Handel und der Verkehr nicht mehr zur Herrschaft des Wertes gehören. (Seite 73.)

Im folgenden soll daher untersucht werden, ob die Zurechnungstheorie ihre Aufgabe tatsächlich zu erfüllen imstande ist, wobei ich mich auf die Auseinandersetzung mit Wieser, als dem Hauptvertreter dieser Theorie, beschränken zu können glaube.

Wieser geht davon aus, daß der ökonomische Anteil, welchen jeder von mehreren zusammenwirkenden Faktoren an der Erzeugung eines gemeinsamen Produktes nimmt (Wieser nennt ihn den „produktiven Beitrag"), sich ermitteln und ausscheiden läßt, sowie daß von der Größe dieses ihnen „zuzurechnenden" Ertragsanteiles sich der Wert der Produktivgüter ableitet; letzteres in der Art, daß der Gesamtwert des Produktes zur Aufteilung an die Gesamtheit der an seiner Erzeugung mitwirkenden Produktivgüter gelangt, wobei der Wertanteil jedes einzelnen Faktors sich auf die Größe seines „produktiven Beitrages" gründet, die Summe aller produktiven Beiträge genau den Wert des Produktes erschöpft[15]).

---

[15]) Böhm-Bawerk, Kapitalzinstheorien S. 666. Ich habe mich, um ganz sicher zu gehen, mit Absicht genau an Böhm-Bawerks Wiedergabe der Ideen Wiesers gehalten.

Den Weg, den Wieser zur Ermittlung der Größe des produktiven Beitrages angibt, brauchen wir hier nicht zu erörtern; es genügt die Betrachtung des Ausgangspunktes, um über die Frage, die uns hier interessiert, ein Urteil zu gewinnen.

Der Gesamtwert des Produktes gelangt an die Gesamtheit der an seiner Erzeugung mitwirkenden Faktoren zur Aufteilung. In der Wirtschaft eines Robinson, wo für den eigenen Bedarf produziert wird und wo daher die Produktivgüter ebenso wie die Genußgüter in einer Hand sind und bleiben, kann über die Bedeutung dieses Satzes kein Zweifel entstehen. Ganz anders aber liegt die Sache in der tauschwirtschaftlichen Wirtschaftsorganisation, wo niemand für den eigenen Bedarf produziert und wo daher auch die Personen, welche die Produktivgüter verwenden, ganz andere sind, als die Personen, die die daraus erzeugten Genußgüter konsumieren. Hier entsteht sofort die Frage, w e r derjenige sein soll, dessen Wertschätzung über den Wert der Produktivgüter entscheidet. Der Wert hat rein individuellen Charakter. Man kann nicht vom Werte schlechthin, sondern nur davon sprechen, daß ein bestimmtes Gut für eine bestimmte Person in einem bestimmten Augenblicke Wert besitzt. Wer, bzw. wessen Wertschätzung ist also gemeint, wenn man sagt, daß der Gesamtwert des Produktes an die Gesamtheit der an seiner Erzeugung mitwirkenden Faktoren zur Aufteilung gelangt? D e r K o n s u m e n t? Das ist unmöglich. Denn der Konsument befindet sich nicht im Besitz der Produktivgüter; er kennt sie nicht, er hat sie zumeist nie gesehen und kann ihnen daher auch keinen Wert beilegen. Außerdem wirkt ein und dasselbe Produktivgut sehr häufig bei der Hervorbringung einer großen Zahl von Produkten mit, die von den Konsumenten ganz verschieden hoch verwertet werden. Auf einem Webstuhle wird Tuch für Hunderte von Winterröcken gewebt, den Winterröcken aber werden, wie wir gesehen haben (Seite 72), ganz verschieden hohe Wertschätzungen entgegengebracht. Welcher Wert soll da der Aufteilung zu Grunde gelegt werden? — Also ist es wohl d e r V e r w e n d e r d e s P r o d u k t i v g u t e s (d. i. der Produzent der Genußgüter), dessen Wertschätzung für den aufzuteilenden Gesamtwert maßgebend sein soll? Hier wäre eine Aufteilung des Produktwertes allerdings möglich, weil Produkt und Produktivgüter in ein und derselben Hand sind. Allein hier ist nichts vorhanden, was zur

Aufteilung gelangen könnte. Denn da das Produkt für fremden Bedarf produziert wird und für den Verkauf bestimmt ist, hat es für den Erzeuger keinen Wert. — Bleibt also bloß der Produzent der Produktivgüter. Bei diesem kann aber von einer Aufteilung des Produktwertes auf die Produktivgüter vollends nicht die Rede sein, weil er gar nicht in die Lage kommt, sich über den Gebrauchswert des Produktes ein Urteil zu bilden.

Es zeigt sich somit bei näherer Betrachtung, daß der obige Satz keinen Inhalt hat. Es ist ganz unmöglich, den Gesamtwert des Produktes auf die Gesamtheit der an seiner Erzeugung mitwirkenden Faktoren aufzuteilen, weil Produkt und Produktivgüter in verschiedenen Händen sind, und der Wert, den der eine einem Gute beilegt, auf Güter, die sich in den Händen anderer befinden, nicht übertragen und aufgeteilt werden kann.

Wieser scheint den individuellen Charakter des Wertes übersehen zu haben. Dies zeigen schon die Sätze, womit er das Kapitel über die Zurechnung einleitet. „Auch die Produktivgüter“ — wird hier ausgeführt —, „auch Land, Kapital und Arbeit geben Nutzen. Sie geben Nutzen, indem sie nützliche Gebrauchsgegenstände hervorbringen. Wie diese unmittelbar, so dienen sie mittelbar der Bedürfnisbefriedigung... Auch die Produktivgüter, auch Land, Kapital und Arbeit müssen um ihres Nutzens willen Wert empfangen, soferne sie nicht im Überflusse verfügbar sind.“ [16]) Daß die Produktivgüter mittelbar der Bedürfnisbefriedigung dienen, ist richtig. Sie sind „nützlich“, d. h. brauchbar in dem an früherer Stelle (Seite 8) angegebenen Sinne, sonst wären sie keine Güter. Allein jene eigentümlich qualifizierte Beziehung zwischen Gut und Person, welche den konkreten Nutzen begründet und welche allein die Grundlage des Wertes bildet, liegt hier nicht vor. Es erklärt sich dies eben daraus, daß die Produktion für fremden Bedarf erfolgt. Infolgedessen sind diejenigen, die von den Produktivgütern mittelbar Nutzen empfangen, nicht im Besitze dieser Güter, und diejenigen, die sie besitzen, empfangen von ihnen keinen Nutzen. In der tauschwirtschaftlichen Wirtschaftsorganisation ist daher für die Bewertung der Produktivgüter keine Möglichkeit vorhanden, die Produktivgüter besitzen hier, wie schon hervorgehoben, keinen Gebrauchswert.

[16]) Natürlicher Wert S. 67.

Wenn nun Wieser gleichwohl mit dem Werte der Produktivgüter als einer positiven und allem Anschein nach einheitlichen Größe rechnet, so läßt sich dies auch hier wieder nur daraus erklären, daß er tatsächlich mit dem „subjektiven Tauschwert" und nicht mit dem Gebrauchswert operiert. Der subjektive Tauschwert ist aber, wie wir gesehen haben, kein wahrer Wert, sondern ein Preis. Es ist daher auch die Zurechnung keine „Wert- oder Nutzenrechnung", wie Wieser meint, sondern eine Preisrechnung.

Daß eine Zurechnung in diesem Sinne stattfindet, soll keineswegs bestritten werden. Der Unternehmer muß, wenn er mit Erfolg produzieren will, ein Urteil darüber gewinnen, wie sich die im Betriebe verwendeten Produktivgüter verwerten. Deshalb teilt er den Ertrag auf die Produktivgüter auf. Dabei geht er genau so vor, wie dies Wieser und Böhm-Bawerk schildern. Er zieht die fixen Kosten, die Löhne, die Auslagen für Rohstoffe, Brennmaterialien, Werkzeuge usw. vom Ertrag ab und schreibt den Rest den nicht vertretbaren Produktionsmitteln zu: „der Bauer seinem Boden, der Bergwerksbesitzer seinem Bergwerk, der Fabrikant seiner Fabrik, der Kaufmann seiner Unternehmertätigkeit."[17]) Auf diese Weise gewinnt er ein Urteil darüber, ob die Verwertung der Produktionsmittel eine entsprechende ist, oder ob sich diese Güter nicht etwa anderwärts besser verwerten ließen.

Allein diese ganze Rechnung operiert mit Preisen. Sie ist identisch mit der Preiskalkulation, die jeder Unternehmer machen muß, wenn er die Verwertung seiner Produktivmittel kontrollieren will. Sie setzt die Löhne und Preise schon als gegeben voraus und kann daher unmöglich zur Erklärung der Einkommensarten verwendet werden. Und — worauf ich ganz besonderen Nachdruck legen möchte — diese Zurechnung gründet sich keineswegs auf die Anerkennung irgend eines „produktiven Beitrages der mitwirkenden Produktionsfaktoren", sondern einzig und allein der Besitz der Produktivmittel ist es, dem das Erträgnis zugerechnet wird.

Dies hätte wohl kaum übersehen werden können, wenn man sich einmal die Frage vorgelegt hätte, wer denn eigentlich derjenige ist, der das Zurechnungsverfahren anwendet. Es ist

---

[17]) Böhm-Bawerk, Positive Theorie S. 186. Ebenso Wieser, Natürlicher Wert S. 109.

sehr charakteristisch, daß das Wort „zurechnen" zumeist in der Passivform gebraucht wird. „Der Ertrag wird zugerechnet, ist zuzurechnen." Wer eigentlich zurechnet, wird nicht gesagt. Höchstens, daß das unbestimmte „man" als Subjekt gesetzt wird. So entsteht der Eindruck, als ob die Zurechnung eine jedermann geläufige und von jedermann geübte Rechnungsoperation wäre, die eben in der Natur der Sache gelegen sei. Geht man aber der Frage, wer eigentlich zurechnet, auf den Grund, dann findet man, daß die Zurechnung, wie sie heute stattfindet, durchaus nicht allgemein als berechtigt anerkannt ist. Daß der Arbeiter keineswegs gewillt ist, einen Teil des Produktionsertrages dem Kapital oder dem Boden zuzurechnen, daß er vielmehr den ganzen Ertrag der Arbeit zurechnet, ist bekannt. Und auch dem Konsumenten scheint die Zurechnung durchaus nicht in allen Fällen einzuleuchten. Sonst könnten Klagen über die Verteuerung der unter dem Schutze natürlicher Monopole erzeugten Güter nicht vorkommen. Denn die höheren Preise sind ja nur eine Folge des den Monopolgütern „zuzurechnenden größeren produktiven Beitrages" [18]). Wirklich geübt wird die Zurechnung nur von den Besitzern der Produktionsmittel, den Unternehmern, Kapitalisten und Grundbesitzern. Das ist begreiflich. Hat man einmal die Beobachtung gemacht, daß der Besitz eines Produktivmittels den Bezug eines Einkommens sichert, dann ist es nur natürlich, daß das Einkommen dem Produktivmittel zugerechnet wird. Wie kann man aber auf diesen Sachverhalt eine Erklärung oder gar eine Rechtfertigung des Einkommens stützen wollen?

Wir gelangen somit zu dem Ergebnis, daß die Zurechnungstheorie ihre Aufgabe nicht zu erfüllen imstande ist. Sie trägt zur Erklärung der Einkommensarten nichts bei. Dieses Unvermögen erklärt sich auch hier wieder daraus, daß sie den Wertgedanken auf Gebiete angewendet hat, die der Herrschaft des Wertes entrückt sind. Produktion, Handel und Verkehr fallen eben nicht mehr unter die Herrschaft des Wertes. Daher kann auch eine Theorie, die auf dem Gebrauchswert aufbaut, zur Aufhellung der auf diesen Gebieten auftretenden Erscheinungen nichts beitragen.

Damit ist die Aufgabe, die wir uns in diesem Abschnitte gestellt haben, erfüllt. Weitergehende Folgerungen aus dem vor-

[18]) Vgl. Natürlicher Wert S. 107 ff.

stehenden zu ziehen, habe ich in diesem Zusammenhange keine Veranlassung. Nur in einer mir besonders wichtig scheinenden Frage sei mir eine kurze Bemerkung gestattet. Es handelt sich um die Frage, ob auch im Sozialistenstaat arbeitsloses Einkommen oder Rente existieren würde. Wieser bejaht diese Frage sowohl betreffs der Grundrente[19]) als auch betreffs des Kapitalzinses[20]), während die Sozialisten die Verstaatlichung aller Produktionsmittel gerade deshalb fordern, weil sie darin das einzige Mittel erblicken, die Grundrente und den Zins zu beseitigen. Nach dem früher Gesagten ist leicht einzusehen, warum Wieser zu jener Auffassung kommen mußte. Er operiert, wie gezeigt, bei seinen Untersuchungen mit dem subjektiven Tauschwert, der nichts anderes ist, als der im voraus berechnete Preis. Daher ist auch bei seinen Betrachtungen über den kommunistischen Staat das Fortbestehen der Preise bewußt oder unbewußt vorausgesetzt. Unter diesen Umständen ist es natürlich, daß er zu dem Ergebnis gelangt, auch im kommunistischen Staat müßten Grundrente und Zins weiterbestehen. Bleiben die heutigen Preise, aus denen ja Grundrente und Zins entspringen, im kommunistischen Staate aufrecht, dann können natürlich auch Grundrente und Zins im kommunistischen Staate nicht verschwinden. So beruht die Wiesersche Argumentation auf einer nicht begründeten Voraussetzung. Daß im Sozialistenstaat die Preise ganz anders, als sie sich heute bilden, festgesetzt werden könnten, und daß dann Zins und Grundrente tatsächlich verschwinden würden, habe ich an anderer Stelle nachgewiesen[21]).

[19]) Natürlicher Wert S. 114.
[20]) Natürlicher Wert S. 138.
[21]) Siehe meinen Aufsatz: „Böhm-Bawerks Kritik der sozialistischen Zinstheorie.“ Z. f. Volksw. Bd. 20, 1911, S. 726 ff.

Exkurs V.

Böhm-Bawerks Formulierung des Zinsproblemes.

In einer Abhandlung, welche unter dem Titel „Kapitalzins“ im Jahre 1908 in den Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik erschienen ist[22]), habe ich eine Erklärung des Zinsphänomenes zu geben versucht, wobei ich mir die Beantwortung der folgenden Frage, als der Hauptfrage des Zinsproblems, zur Aufgabe stellte: Wie ist es zu erklären, daß der Preis der mit Hilfe von Kapital erzeugten Güter über dem Niveau der Kosten gehalten werden kann, so daß eine Spannung zwischen Preis und Kosten, ein Überschuß des Preises über die Kosten entsteht, der dem Kapitaleigentümer als Zins zufließt?

Daß sich das Zinsproblem in dieser Frage erschöpfe, ist nun von Prof. C. A. Verrijn Stuart in einer Besprechung meiner Abhandlung[23]) bestritten worden. Er erklärt, daß die Hauptfrage des Zinsproblems in einer ganz andern Richtung liege. „Nicht die Frage, warum der Zins unter dem Druck der Konkurrenz nicht verschwinde, ist es, worauf es bei der Erklärung des Zinses hauptsächlich ankommt.... Die Frage, deren Beantwortung das Zinsproblem erheischt, ist vielmehr diese: woher kommt es, daß ein Wert von 100 Gulden, von dem im allgemeinen mit Sicherheit angenommen werden kann, daß er, produktiv angelegt, in einem Jahr auf 105 Gulden angewachsen sein wird, nicht schon jetzt auf 105 Gulden geschätzt wird? Warum wird bei der Schätzung des Kapitalwertes der Wert der Rente, die das Kapital abwerfen wird, nicht mit eingerechnet?“ Indem meine Theorie diese Frage unerörtert gelassen habe, sei sie an dem Kernpunkt des Zinsproblems vorbeigegangen.

[22]) Band 35, S. 325 ff.

[23]) Erschienen unter dem Titel: „Een nieuwe Rente-Teorie?“ in der Monatsschrift „De Economist“ Jahrgang 1908.

Der hier gegen meine Zinserklärung erhobene Vorwurf liegt, wie sich sogleich zeigen wird, ganz in der Richtung der Auffassung des Zinsproblems, welche Böhm-Bawerk vertritt. Wenn ich es daher im folgenden unternehme, diesen Vorwurf zurückzuweisen, so richtet sich meine Polemik tatsächlich gegen Böhm-Bawerk, und ich habe es daher für richtig gehalten, dem vorliegenden Exkurs die obige Überschrift zu geben, wenn auch der äußere Anstoß zu dieser Auseinandersetzung von Prof. Stuart ausgegangen ist.

Eine kurze Erwiderung auf den Einwand Stuarts habe ich allerdings bereits veröffentlicht, und zwar in meinem Buch „Lohn und Rente", worin ich jene Zinstheorie aufgenommen habe. Ich beschränkte mich damals darauf, die Frage, warum der Wert der Rente nicht in den Wert des Kapitales eingerechnet werde, dahin zu beantworten, daß eine solche Einrechnung dem Kostengesetz widersprechen würde[24]). Allein diese Erwiderung hat, wie mir aus privaten Mitteilungen bekannt ist, weder Prof. Stuart noch Prof. v. Böhm-Bawerk zu überzeugen vermocht. Es bleibt mir daher nichts anderes übrig, als die Frage nochmals aufzugreifen, und zwar will ich diesmal die Sache an der Wurzel fassen, indem ich die Problemstellung selbst zum Gegenstand der Auseinandersetzung mache. Wenn auch diese Erörterung mit dem Thema der vorliegenden Arbeit in keinem unmittelbaren Zusammenhange steht, so halte ich es doch für zulässig, sie hier folgen zu lassen, zumal hiebei einzelne der früheren Darlegungen noch eine nähere Beleuchtung und Begründung erfahren werden.

Vorerst sei mir jedoch gestattet, den Gedankengang meiner Zinserklärung ganz kurz wiederzugeben[25]). Er ist der folgende:

---

[24]) Lohn und Rente S. 59 ff.

[25]) Diese Wiedergabe beschränkt sich auf die Erklärung des Produktivzinses, das ist des Zinses, den jene Kapitalgüter abwerfen, welche zu dem Zwecke verwendet werden, den Effekt der menschlichen Arbeit zu steigern (Werkzeuge, Maschinen usf.). Die Theorie hat merkwürdigerweise ihr Interesse fast ausschließlich dieser Art des Zinses zugewendet, obwohl die übrigen Zinsarten (Mietzins, Zins vom Handelskapital) mindestens ebenso wichtig und ebenso weit verbreitet wie der Produktivzins sind. Ich habe dem Mietzins und dem Zins vom Handelskapital in meinem Buch (S. 87—90) je einen besonderen Abschnitt gewidmet und gezeigt, daß beide auf genau denselben Grundlagen wie der Produktivzins beruhen: auf der Beschränktheit der

Die Verwendung von Produktivkapital erspart Arbeit, und zwar ist diese Ersparung größer, als der Arbeitsaufwand für die Reproduktion des Kapitals. Mit Hilfe des Produktivkapitals werden daher gleiche Gütermengen mit geringerem Arbeitsaufwand und da die Arbeitskosten einen wesentlichen Bestandteil der Produktionskosten bilden, mit geringeren Kosten erzeugt. Diese arbeit- und kostensparende Kraft des Kapitals nenne ich „Produktivität des Kapitals".

Infolge der Produktivität des Kapitals fällt dem Unternehmer, der einen bisher durch Handarbeit erzeugten Artikel als erster unter Zuhilfenahme von Kapital produziert, ein Gewinn zu. Er erspart Kosten, und diese Ersparung bleibt in seiner Hand als Gewinn zurück. Dieser Gewinn ist der Produktivzins in seiner ursprünglichsten Gestalt. Er erleidet unter dem Einfluß der Konkurrenz in seiner Höhe einschneidende Veränderungen, seinem Wesen nach bleibt er aber stets ein auf der Kostenersparung beruhender Gewinn.

Die Produktivität der verschiedenen Kapitalgüter ist nun eine ganz verschieden große. Daher stellt sich auch bei der erstmaligen Verwendung von Kapitalgütern ein ganz verschieden hoher Zinsgewinn heraus. Diese Verschiedenheiten werden nach bekannten Grundsätzen durch die Konkurrenz der Kapitalien ausgeglichen. Jedes der Produktion zuströmende Kapitalstück hat die Tendenz, den Zinsgewinn in dem betreffenden Produktionszweige zu verringern. Das Angebot wächst, der Preis der Produkte sinkt und damit vermindert sich auch die Spannung zwischen Preis und Kosten, die der Zinsgewinn ausfüllt. Indem nun die Kapitalien sukzessive die besten Verwendungszweige aufsuchen und hier den Zinsgewinn herabdrücken, wird dieser Gewinn in allen Produktionszweigen gleichmäßig zum Sinken gebracht, und dieser Prozeß muß sich fortsetzen, solange neue Kapitalien der Produktion zuströmen.

Kapitalmengen und auf der Unentbehrlichkeit des Kapitals bei der Ausübung des Unternehmerberufes. Ein Unterschied besteht nur insofern, als die Unentbehrlichkeit des Kapitals hier und dort auf verschiedene Ursachen zurückgeht. Die Unentbehrlichkeit des Produktivkapitals beruht auf der Produktivität des Kapitals: weil das Kapital Kosten erspart, ist in der Produktion nur konkurrenzfähig, wer über Kapital verfügt. Dagegen ist das Miet- und Handelskapital deshalb unentbehrlich, weil es die Verfügung über das Mietobjekt und das Handelsgut ermöglicht: wer kein Kapital besitzt, kann keine Kapitalgüter vermieten und keine Waren auf den Markt bringen.

Es entsteht daher die Frage: Warum wird der Zins durch die Konkurrenz der Kapitalien nicht beseitigt? Warum wird der Preis der Produkte nicht so weit herabgedrückt, daß er mit den — dank der Mitwirkung des Kapitals geringer gewordenen — Kosten wieder zusammenfällt, womit natürlich auch der Zins verschwinden müßte?

Diese Frage ist dahin zu beantworten, daß die Menge der der Produktion zur Verfügung stehenden Kapitalien nicht ausreicht, um der Konkurrenz den zur Beseitigung des Zinses erforderlichen Umfang zu geben. Soll der Zins beseitigt werden, dann darf der Druck der Konkurrenz nicht aufhören, der Zufluß neuen Kapitals nicht versiegen, solange nicht die Spannung zwischen Preis und Kosten aufgehoben, solange nicht der Zinsfuß auf den Nullpunkt gesunken ist. Die Menge der Kapitalien muß so groß sein, daß für alle Verwendungsmöglichkeiten, die sich beim Herabsinken des Zinsfußes auf den Nullpunkt ergeben, Kapital zur Verfügung steht. Hiezu wären aber, wie sich leicht zeigen läßt[26]), unermeßliche, unbegrenzte Kapitalmengen erforderlich. Da nun die Kapitalmengen begrenzt sind, trifft diese Bedingung nicht zu. Der Zufluß von Kapital hört auf, bevor alle Verwendungsmöglichkeiten gedeckt sind. Mit dem Zufluß der Kapitalien hört aber auch der Druck auf, den die Konkurrenz auf die Preise ausübt. Die Preise machen auf ihrem Wege nach abwärts halt, bevor sie das Niveau der Kosten erreicht haben, es werden weniger Güter erzeugt, als beim Kostenpreise begehrt werden. Die Folge davon ist, daß der Preis über den Kosten gehalten werden kann, und die Spannung zwischen Preis und Kosten, welche der Zins ausfüllt, erhalten bleibt.

Das ist in kurzen Umrissen die Erklärung, die ich für den Produktivzins gefunden zu haben glaube. Der Zins stellt sich hienach dar als eine Frucht der Beschränkung der Konkurrenz, als ein Monopolgewinn. Und zwar beruht diese Beschränkung auf zwei Umständen: auf der Beschränktheit der Kapitalmengen und auf der Unentbehrlichkeit des Kapitals, welch letztere wieder in der Produktivität des Kapitals begründet ist. Weil das Kapital Kosten spart, kann sich am Wettbewerb in der Produktion nur beteiligen, wer über Kapital verfügt. Die Konkurrenz ist also auf

[26]) Lohn und Rente S. 51—53.

einen bestimmten Personenkreis beschränkt. Aber auch diese Personen können ihre Betriebe nicht beliebig weit ausdehnen, der Ausdehnung sind vielmehr durch die Größe des zur Verfügung stehenden Kapitals ganz bestimmte Grenzen gezogen. Da nun die vorhandenen Kapitalmengen zur Erzeugung von so viel Gütern, als beim Kostenpreis begehrt werden, nicht ausreichen, kann der Preis der mit Hilfe des Kapitals erzeugten Güter nicht auf das Niveau der Arbeitskosten herabgedrückt werden. Er wird über diesem Niveau gehalten und der Überschuß fließt dem Kapitaleigentümer als arbeitsloses Einkommen, als Zins, zu.

Wie besteht nun diese Theorie vor den Anforderungen, welche Böhm-Bawerk an die Zinstheorie stellt?

Böhm-Bawerk hat den dem Produktivzinse zugrunde liegenden Tatbestand und das Problem selbst, wie folgt, umschrieben: „Wo immer Kapital in einer Produktion verwendet wird, so zeigt die Erfahrung, daß im regelmäßigen Verlaufe der Dinge der Ertrag oder Ertragsanteil, den das Kapital seinem Eigner verschafft, einen größeren Wert hat, als die zu seiner Erlangung aufgezehrten Kapitalteile."

„Diese Erscheinung tritt sowohl in jenen verhältnismäßig seltenen Fällen auf, in denen Kapital allein an der Bildung eines Ertrages beteiligt war, wie z. B. bei der Verwandlung jungen Weines durch Abliegen in besseren, alten Wein; als auch in den viel häufigeren Fällen, in denen Kapital mit anderen Produktionsfaktoren — Boden und Arbeit — kooperiert. Die wirtschaftenden Menschen pflegen dann aus zwingenden Gründen, deren Erörterung nicht hieher gehört, das Gesamtprodukt, obwohl es aus ungetrennter Kooperation entstanden ist, doch nach getrennten Anteilen zuzurechnen. Ein Teil wird dem Kapital als spezifischer Kapitalertrag, ein Teil der Natur als Bodenertrag, Bergwerksertrag usw., ein Teil endlich der kooperierenden Arbeit als Arbeitsertrag zugeschrieben. Die Erfahrung zeigt nun, daß die auf den Anteil des Kapitales entfallende Quote des Gesamtproduktes, der Bruttoertrag des Kapitales, in aller Regel mehr wert ist, als der zu seiner Erlangung gemachte Kapitalaufwand. Hiedurch erübrigt ein Wertüberschuß, ein „Mehrwert", der in den Händen des Kapitaleigentümers zurückbleibt und seinen ursprünglichen Kapitalzins konstituiert."

„Wer daher den Kapitalzins erklären will, muß das Auftreten des „Mehrwertes" erklären. Das Problem wird also, ge-

nauer bestimmt, lauten: Warum ist der Bruttoertrag des Kapitales regelmäßig mehr wert, als die in seiner Erlangung aufgezehrten Kapitalteile? oder mit noch anderen Worten: warum besteht eine ständige Wertdifferenz zwischen dem aufgewendeten Kapital und seinem Ertrage?“ [27])

Diese Problemstellung steht, wie man sieht, ganz auf dem Boden der Zurechnungstheorie. Ein bestimmter Anteil des Kapitals an dem Gesamtertrage wird von vorneherein als vorhanden angenommen, und die Frage, die zu beantworten übrig bleibt, ist die, warum in diesem Anteil, der zunächst einen Bruttoertrag darstellt, ein Reinertrag enthalten ist [28]). Die Beantwortung dieser Frage bietet nun allerdings vom Standpunkt der Zurechnungstheorie außerordentliche Schwierigkeiten. Denn nach dieser Theorie teilt sich der Wert der Produkte auf den Wert der Produktivgüter in der Weise auf, daß die Summe der Produktivgüterwerte dem Produktwert gerade gleichkommen muß. Ist der Wert der Produkte groß, dann muß auch der Wert der Produktivgüter hoch stehen; ist er klein, dann gilt dies auch für den Wert der Produktivgüter. Produktwert und Produktivgüterwert sind fest miteinander verknüpft, sie können wohl zusammen hinauf oder hinunter gehen, sich aber nicht unabhängig voneinander bewegen [29]). Ein Zurückbleiben des Produktivgüter-

[27]) Kapitalzinstheorien S. 134—135.

[28]) Vgl. auch Kapitalzinstheorien S. 173: „Daß und warum vom Bruttoertrage des Kapitales nach Abzug des Aufwandes an Kapitalsubstanz noch etwas als Mehrwert erübrigen müsse, das ist die große Frage des Zinsproblemes.“

[29]) Kapitalzinstheorien S. 227: „Der Kapitalzins ist ein Überschuß, ein Rest, den der Minuend „Kapitalprodukt“ über den Subtrahend „Wert des verzehrten Kapitalstücks selbst“ übrig läßt. Die produktive Kraft des Kapitales kann ihre Wirkung darin finden, daß sie den Minuend groß macht. Aber soweit es auf sie allein ankommt, kann sie es nicht, ohne zugleich den Subtrahend ganz ebenso groß zu machen. Denn sie ist unleugbar der Grund und der Maßstab auch für den Wert des Kapitalstückes selbst, in dem sie liegt. Kann man mit einem Kapitalstück nichts produzieren, so ist es auch selbst nichts wert. Kann man mit ihm wenig produzieren, so ist es auch selbst wenig wert; kann man mit ihm viel produzieren, so ist es auch selbst viel wert, u. zw. immer desto mehr, je mehr man mit seiner Hilfe hervorbringen kann, je größer der Wert seines Produktes ist. Mag daher die produktive Kraft des Kapitales noch so groß sein, so mag sie zwar den Minuend enorm hoch heben, aber, so weit es auf sie ankommt, wird der Subtrahend ganz ebenso hoch gehoben, und ein Rest — ein Überschuß — bleibt nicht.“

wertes hinter dem Produktwert, eine Differenz zwischen beiden Werten erscheint ausgeschlossen. Und doch muß eine solche Differenz vorhanden sein, wenn der Zins existieren soll. Denn solange der Kapitalwert den Wert der mit Hilfe des Kapitals erzeugten Produkte erreicht, vermögen die Produkte niemals mehr, als den Ersatz für den verbrauchten Kapitalwert einzubringen, und ein Mehrwert, ein Reinertrag, kommt nicht zustande. Deshalb bezeichnet Stuart die Frage, warum der Wert der Rente in den Kapitalwert nicht eingerechnet wird, als das Hauptproblem des Zinses. Deshalb fragt Böhm-Bawerk, warum die Kapitalgüter nicht so hoch geschätzt werden, daß ihr Wert dem des Produktes gleichkommt[30]), warum der Wert des Produktes den Wert des Kapitalstückes nicht zu sich hinaufzieht[31]). Es ist zuzugeben, daß diese Frage vom Standpunkt der Zurechnungstheorie aus konsequent gestellt erscheint.

Nach den früheren Ausführungen ist es nicht schwer, unsern Standpunkt dieser Problemstellung gegenüber zu präzisieren. Der ganze Gedankengang stützt sich auf die Zurechnungstheorie: dem Wert des Produktivmittels Kapital entspricht ein bestimmter Ertragsanteil des Kapitals, und in diesem muß ein Reinertrag, der Zins, enthalten sein. Tatsächlich aber haben die Produktivmittel, wie früher nachgewiesen wurde, in der tauschwirtschaftlichen Wirtschaftsorganisation keinen Wert. Es kann daher auch von einem zuzurechnenden Ertragsanteil des Kapitals keine Rede sein, und somit auch der Zins nicht aus diesem entspringen. In der Tat kümmert sich der Käufer des Produktes nicht im geringsten darum, ob die an der Produktion mitwirkenden „Produktionsfaktoren" den ihnen „zuzurechnenden Ertragsanteil" erhalten. Er ist nur darauf bedacht, das Produkt so billig als möglich zu kaufen. Ob das Kapital ein Erträgnis abwirft oder nicht, hängt daher einzig und allein davon ab, ob der Preis des Produktes hoch genug gehalten werden kann, um ein solches Erträgnis zu liefern. Entscheidend ist daher der Preis und sein Verhältnis zu den Kosten. Das Zinsproblem ist kein Wert-, sondern ein Preisproblem, und es kann dies auch nicht anders sein, da die Produktion,

[30]) Kapitalzinstheorien S. 165: „Warum sollen z. B. die Kapitalgüter, die einen großen Ertrag liefern, nicht mit Rücksicht auf denselben selbst hoch geschätzt werden, so hoch, daß ihr Kapitalwert dem Wert des daraus fließenden reichlichen Produktes gleichkommt?"

[31]) Kapitalzinstheorien S. 203.

das Gebiet, auf dem der Produktivzins entspringt, nicht mehr zur Herrschaft des Wertes gehört. (Seite 73.)

Ich glaube daher, daß sich das Zinsproblem tatsächlich in der Frage erschöpft, warum der Preis der mit Hilfe von Kapital erzeugten Güter über dem Niveau der Arbeitskosten gehalten wird. Und ich glaube darum auch alles, was an der Zinserscheinung erklärungsbedürftig ist, erklärt zu haben, wenn ich nachweise, daß infolge der Beschränktheit der Kapitalmengen nicht so viel Güter erzeugt werden können, als erzeugt werden müßten, wenn der Preis auf das Niveau der — infolge der Kapitalverwendung geringer gewordenen — Kosten herabgedrückt werden sollte.

Böhm-Bawerk nimmt, wie mir scheint, indem er, auf die Zurechnungstheorie gestützt, von vorneherein mit einem Ertragsanteil des Kapitales rechnet, ein Stück der Zinserklärung vorweg. Denn daß das Kapital dem Kapitalisten ein Erträgnis abwirft, welches dem Besitz des Kapitals zugerechnet werden muß, das ist es ja gerade, was die Zinstheorie zu erklären hat. Dafür fallen auf der andern Seite die Schwierigkeiten, die sich bei der Problemstellung Böhm-Bawerks ergeben, bei der unserigen von selbst weg. Denn die Frage, warum der Zins in den Kapitalwert nicht eingerechnet, warum die Kapitalgüter nicht so hoch geschätzt werden, daß ihr Wert dem der daraus hervorgehenden Produkte gleichkommt, beantwortet sich von unserem Standpunkt aus auf die allereinfachste Weise. Jedes Kapitalgut ist Produktivgut und hat als solches in der auf dem Tauschverkehr beruhenden Wirtschaftsorganisation für den Besitzer keinen Wert. Es ist daher ganz ausgeschlossen, daß einem Kapitalgut ein so hoher Wert beigelegt werden könnte, wie er hier in Frage steht. Wohl „schätzt“ der Besitzer das Kapitalgut. Allein diese Schätzung ist keine Wert-, sondern eine Abschätzung. Der Besitzer schätzt den Preis ab, den er für das Kapitalgut erzielen zu können glaubt. Es kann daher nur die Frage entstehen, warum bei dieser Abschätzung die Rente nicht in den Preis eingerechnet wird. Dies erklärt sich aber wieder sehr einfach daraus, daß jedermann aus Erfahrung weiß, daß ein so hoher Preis niemals zu erzielen ist. Und der Grund, warum dies nicht möglich ist, ist — das Wirken des Kostengesetzes. Würde der Preis das Zinserträgnis mitumfassen, dann müßte er hoch über den Kosten stehen. Dies läßt aber die Konkurrenz nicht zu. Es ist ganz klar, daß der Zins, den

ein Kapitalgut bei seiner Verwendung abwerfen wird, niemals zu den Kosten gehören kann, die die Hervorbringung des Kapitalgutes verursacht. Deshalb glaubte ich in meiner Erwiderung auf den Einwand Stuarts mich mit der Berufung auf das Kostengesetz begnügen zu können.

Die Konkurrenz, die das Kostengesetz zur Geltung bringt, ist es also, welche die Einrechnung des Zinses in den Preis der Kapitalgüter verhindert. Allein auch damit dürften die letzten Bedenken gegen meine Zinstheorie noch nicht beseitigt sein. Daß die Konkurrenz ein Emporsteigen des Preises der Kapitalgüter über die Kosten verhindert, ist ja auch schon von andern hervorgehoben worden. Gerade hier knüpft aber ein neuer Einwand Böhm-Bawerks an. Er sagt: „Gerade wenn im Gebrauche der Maschine volle freie Konkurrenz herrscht, drückt sie ja auch auf den Wert der Kapitalprodukte... und drückt damit auch den Bruttoertrag der Maschine herunter. Solange nun die Maschine noch mehr trägt, als sie kostet, bleibt dem Unternehmer ein Gewinn, und das Dasein eines Gewinnes, sollte man meinen, werde solange als Anreiz zur weiteren Vermehrung der Maschinen wirken, bis durch die gesteigerte Konkurrenz endlich der Extragewinn völlig verschwindet.“ [32])

Den Autoren gegenüber, gegen die Böhm-Bawerk hier polemisiert, trifft dieser Einwand vollkommen zu. Denn diese Autoren setzen, wie Böhm-Bawerk ausdrücklich hervorhebt, volle, freie Konkurrenz im Gebrauch der Maschine voraus. Es ist daher tatsächlich nicht einzusehen, warum die Zahl der Maschinen nicht solange vermehrt werden soll, bis der Extragewinn infolge des vermehrten Angebotes an Produkten verschwindet. Allein meine Zinstheorie wird durch diesen Einwand nicht getroffen. Denn ich gehe gerade im Gegensatze zu jenen Autoren davon aus, daß im Gebrauch der Maschine keine freie Konkurrenz herrscht. Die auf der Begrenztheit der Kapitalmengen beruhende Beschränkung

---

[32]) Kapitalzinstheorien S. 174; ebenso S. 202: „Warum soll der Druck der Konkurrenz auf den Anteil des Kapitalisten nie so stark werden können, daß er den Wert dieses Anteils auf den Wert des Kapitalstückes selbst herabdrückt? Warum erzeugt und verwendet man nicht so viel Exemplare einer Kapitalsart, bis diese Verwendung gerade nur mehr den nackten Ersatz des Kapitalstücks einträgt? Sowie dies geschähe, wäre aber wieder der Mehrwert und mit ihm der Zins eliminiert.“

der Konkurrenz in der Kapitalverwendung bildet ja ein wesentliches Element meiner Zinserklärung. Die Voraussetzungen jenes Einwandes treffen somit hier nicht zu, und es stellt sich daher auch das Wirken der Konkurrenz ganz anders dar, als Böhm-Bawerk annimmt.

Ich möchte diesen Unterschied an der Hand eines Beispieles darlegen: Angenommen, der Webstuhl wäre noch nicht erfunden und es würden die Gewebe durch Flechten oder Knüpfen mit der Hand in der Art hergestellt werden, wie dies heute noch bei gewissen kostbaren Teppichen der Fall ist. Nun gelingt es einem Tischler, einen Handwebstuhl zu bauen, der sich mit den gewöhnlichen Tischlerwerkzeugen, also ohne oder doch nur mit ganz geringem Kapitale herstellen läßt.

Mit Hilfe des Webstuhles werden gleiche Mengen Webware mit geringerem Arbeitsaufwand und daher auch mit geringeren Kosten erzeugt. Die Verwendung des Webstuhles wird daher, solange der Preis der Webware auf der früheren Höhe bleibt, einen Gewinn abwerfen.

Diesen Gewinn wird zunächst der Tischler für sich in Anspruch nehmen. Er versucht, „den Gewinn in den Preis einzurechnen," und setzt daher den Preis des Webstuhles so hoch an, daß er fast den ganzen, mit dem Webstuhl erzielbaren Gewinn mitumfaßt. Der Weber wird gleichwohl den Webstuhl kaufen. Denn dessen Verwendung gereicht ihm immer noch zum Vorteil, wofern nur der Preis jenen Gewinn nicht völlig erreicht.

Der Tischler bezieht nun einen außerordentlichen Gewinn. Dies wird andere Tischler dazu veranlassen, gleichfalls die Erzeugung von Webstühlen aufzunehmen; und zwar wird die Produktion der Webstühle solange fortgesetzt werden, bis der Preis auf das Niveau der Kosten herabgesunken ist.

Damit wird aber auch der Preis der Webware so tief herabgedrückt worden sein, daß er keinen Überschuß über die Kosten hinaus liefert. Denn auf den zahlreichen Webstühlen, die jetzt im Betriebe stehen, wird eine so große Menge Webwaren erzeugt, daß auch der Preis der Webware auf das Kostenniveau sinken muß. Sollte er dieses Niveau noch nicht erreicht haben, dann werden eben noch mehr Webstühle aufgestellt und die Menge der Webwaren so lange vermehrt werden, bis der Preis tatsächlich die Kosten nicht mehr übersteigt.

Das ist die Sachlage, die jener Einwand im Auge hat. Daß die Konkurrenz der Tischler eine Einrechnung des Zinses in den Preis des Webstuhles verhindert, wird klar. Allein dieselbe Konkurrenz, welche den Preis des Kapitalgutes auf das Kostenniveau herabsinken läßt, muß auch den Preis der mit Hilfe des Kapitals erzeugten Ware auf das Niveau der Kosten herabdrücken.

Dies alles gilt indessen nur unter der Bedingung, daß im Gebrauch des Webstuhles freie Konkurrenz herrscht, und diese Bedingung ist in Wirklichkeit nicht erfüllt. Um Kapitalgüter verwenden zu können, braucht man Kapital [33]). Um Webstühle ankaufen und in Betrieb stellen zu können, brauchen die Weber Geld. Sie haben aber nicht so viel Geld und können nie so viel Geld haben, um die erforderliche Anzahl von Webstühlen aufzustellen. Denn da die in der Volkswirtschaft vorhandenen Kapitalmengen beschränkt sind, stellen sich auch der Webwarenindustrie nur begrenzte Kapitalmengen zur Verfügung. Es werden weniger Webstühle aufgestellt und daher auch weniger Webwaren erzeugt, als beim Kostenpreise begehrt werden. Daher muß der Preis der Webware über den Kosten ihrer Erzeugung gehalten werden.

Der Preis der Webware zerfällt also in drei Teile. Ein Teil A entspricht den Kosten der Webstuhlerzeugung, ein zweiter Teil B dient zur Deckung der Kosten des Webers. Außerdem enthält der Preis noch einen Überschuß Z, der eben darauf beruht, daß weniger Webwaren erzeugt werden, als beim Kostenpreis (A + B) Begehr vorhanden wäre.

Und nun entsteht die Frage: wem fällt der Überschuß Z zu, dem Tischler oder dem Weber? Erhält von dem Preise A + B + Z der Tischler A + Z und der Weber B? — oder der Tischler A und der Weber B + Z?

[33]) Die Unterscheidung, die im Text zwischen „Kapital" und „Kapitalgütern" gemacht wird, sei hier kurz erläutert. Ich verstehe unter Kapital: Geld, und zwar dasjenige Geld, welches erspart und zur Anlage bestimmt wird. Unter Kapitalgut verstehe ich das konkrete Gut (Werkzeug, Maschine usf.), zu dessen Ankauf das Geld entweder direkt vom Kapitaleigentümer oder vom Unternehmer, der das Kapital entlehnt, verwendet wird. Die Unterscheidung zwischen Kapital und Kapitalgut will also nicht etwa zwei verschiedene Arten von Kapital, sondern gewissermaßen zwei verschiedene Entwicklungsstadien ein und desselben Kapitalstückes bezeichnen.

Es läßt sich nun zeigen, daß auf die Dauer nur das letztere möglich ist.

Solange der Tischler den Gewinn Z bezieht, wird ein stabiler Zustand nicht erreicht, denn der Gewinn lockt andere Tischler an und bestimmt sie dazu, gleichfalls Webstühle zu erzeugen. Angenommen, es nehme auch nur ein einziger Tischler N. N. die Fabrikation von Webstühlen auf. Da die Nachfrage nach ihnen — infolge der Beschränktheit der Kapitalien — eine begrenzte ist, kann er seine Webstühle zum geltenden, den Gewinn Z mitumfassenden Preise nicht absetzen. Er wird daher mit dem Preise herabgehen. Auch jetzt werden — infolge der Beschränktheit der Kapitalmengen — nicht mehr Webstühle als früher abgesetzt werden. Wohl aber werden sich die Weber an die billigere Quelle wenden und ihren Bedarf zu dem niedrigeren Preise decken. Wollen die bisherigen Lieferanten ihre Kundschaft nicht verlieren, dann müssen auch sie mit dem Preise herabgehen. Bleiben infolgedessen die Weber doch bei ihrer bisherigen Bezugsquelle, dann findet wieder der Tischler N. N. keine Abnehmer. Er muß den Preis weiter herabsetzen, was zur Folge hat, daß die andern Tischler abermals mit einer Preisermäßigung folgen müssen. So setzt sich diese Minuendolizitation fort, bis der Preis der Webstühle das Kostenniveau erreicht hat. Nun kann der Tischler N. N. keinen billigeren Preis mehr bieten, denn sonst würde er mit Verlust arbeiten. Da — infolge der Beschränktheit der Kapitalmengen — für seine Webstühle kein Absatz vorhanden ist, muß er die Produktion aufgeben. Die andern Tischler sind jetzt der unbequemen Konkurrenz allerdings ledig. Allein der Druck dieser Konkurrenz dauert doch, wenn auch nur latent, fort. Würden die Tischler den Preis nun wieder emporzuschrauben versuchen, dann würde sich sofort ein neuer Konkurrent einstellen, der die Rolle des Tischlers N. N. übernehmen würde.

Die wiederholte Anrufung der Beschränktheit der Kapitalmengen im vorstehenden Absatze könnte den Eindruck hervorrufen, als wenn ich das Herabsinken des Webstuhlpreises auf das Kostenniveau aus dieser Beschränktheit erklären wollte. Es sei deshalb ausdrücklich darauf aufmerksam gemacht, daß dies keineswegs der Fall ist. Die Kraft, die den Preis des Webstuhles auf das Kostenniveau herabdrückt, ist auch hier ganz ebenso wie in dem zuerst betrachteten Falle *die Konkurrenz der Tischler*. Dagegen bewirkt die Beschränkt-

heit der Kapitalmengen, daß diese Konkurrenz hier in einer Form wirksam wird, welche den Preis der Webware unangetastet läßt. Der Webstuhlpreis ist auf das Kostenniveau gesunken, allein eine Ausdehnung der Webwarenerzeugung, welche gleichzeitig auch den Preis der Webware auf die Kosten herabdrücken würde, hat nicht stattgefunden. Es werden nicht mehr Webwaren als früher erzeugt, daher kann auch der Preis noch immer auf der Höhe A + B + Z gehalten werden. Da nun die Tischler jetzt nur mehr den zur Deckung ihrer Kosten erforderlichen Betrag A erhalten, muß der Gewinn Z auf die Weber übergegangen sein. Er ist der Zins, den die Weber auf Grund ihres Kapitalbesitzes beziehen[34]). Diesen Gewinn verdanken sie der Beschränktheit der Kapitalmengen, welche die Anschaffung und Verwendung nur einer begrenzten Zahl von Webstühlen zuläßt. Die vorstehende Darlegung bewegt sich daher vollkommen im Rahmen meiner Zinserklärung.

Nach dem Gesagten läßt sich nun die von Böhm-Bawerk aufgeworfene Frage, warum dieselbe Konkurrenz, welche den Preis des Kapitalgutes auf dem Kostenniveau festhält, nicht

---

[34]) Die Darlegungen im Text gehen von der Voraussetzung aus, daß das Kapitalgut, der Webstuhl, ohne (bzw. nur mit ganz geringem) Kapital erzeugt wird. Erfolgt auch die Erzeugung des Webstuhles selbst mit Hilfe von Kapital, dann wird noch mehr Kapital als bisher bei der Erzeugung der Webwaren beschäftigt. Infolgedessen muß der Überschuß Z im Verhältnis zu den Bestandteilen A und B wachsen. Gleichzeitig muß sich aber — sofern die kapitalistische Erzeugung des Webstuhles überhaupt aufgenommen werden soll — der Gesamtpreis A + B + Z verringert haben, was eben dadurch möglich wird, daß der Bestandteil A (Kosten der Webstuhlerzeugung) infolge der Kostenersparung kleiner geworden ist.

Nun wäre auch hier wieder die Frage zu beantworten, wie die Aufteilung des Preises A + B + Z auf Webstuhlfabrikant und Weber erfolgt.

Erhält der Webstuhlfabrikant den Betrag A + Z und der Weber B? — oder der Webstuhlfabrikant den Betrag A und der Weber B + Z? — oder müssen sich Webstuhlfabrikant und Weber in den Betrag Z nach Verhältnis des von ihnen verwendeten Kapitals teilen?

Auch hier wäre leicht nachzuweisen, daß nur im letzten Fall ein stabiler Zustand eintritt. Da dies indessen schon aus der Ausgleichungstendenz des Kapitalgewinnes folgt, die ja von keiner Seite bestritten wird, glaube ich von einem besonderen Nachweis absehen zu können.

auch den Produktpreis auf das Kostenniveau herabdrückt, unschwer beantworten. Die Antwort ist einfach die, daß die Erzeugung des Kapitalgutes und die Erzeugung des Produktes nicht, wie bei dieser Fragestellung angenommen wird, unter dem Druck ein und derselben Konkurrenz, sondern unter einem ganz verschiedenen Konkurrenzdrucke steht.

Mit den Erzeugern der Webstühle konkurrieren alle Tischler. Deshalb wird der Preis der Webstühle unter allen Umständen auf dem Niveau der vom Tischler aufzuwendenden Produktionskosten festgehalten, mag nun die Nachfrage nach Webstühlen groß oder klein sein. Dagegen kann die Konkurrenz der Tischler den Preis der Webware nicht beeinflussen. Ein solcher Einfluß würde nur dann ausgeübt werden, wenn mit dem Wirksamwerden der Konkurrenz eine Ausdehnung der Weberei, eine Vermehrung der im Betrieb stehenden Webstühle Hand in Hand gehen müßte. Dies ist jedoch, wie oben gezeigt, keineswegs der Fall. Die Minuendolizitation, die den Preis der Webstühle auf das Kostenniveau herabdrückt, geht vor sich, ohne daß auch nur ein einziger Webstuhl mehr in Betrieb gesetzt werden müßte.

Mit den Webern kann nur konkurrieren, wer das erforderliche Kapital besitzt, um Webstühle anschaffen zu können. Hier ist die Konkurrenz beschränkt, denn es stehen der Weberei nur begrenzte Kapitalmengen zur Verfügung.

Oder kürzer ausgedrückt: Die Konkurrenz in der Erzeugung der Webstühle ist frei, deshalb kann der Preis der Webstühle die Kosten nicht übersteigen; die Konkurrenz in der Verwendung der Webstühle und damit in der Erzeugung der Webware ist beschränkt, daher wird der Preis der Webware über den Kosten gehalten.

Schließlich sei noch hervorgehoben, daß der im vorstehenden geführte Nachweis von der Voraussetzung ausgeht, daß das Kapitalgut, der Webstuhl, in Konkurrenz erzeugt, sein Preis also nach dem Kostengesetze gebildet wird. Ich glaube bewiesen zu haben, daß bei solchen Kapitalgütern ein Emporsteigen des Preises, wodurch die für den Zins nötige Spannung zwischen Preis und Kosten aufgehoben werden könnte, ausgeschlossen ist. Wie nun dieser Umstand auf die Preisbildung jener Kapitalgüter, welche nicht in Konkurrenz, sondern unter dem Schutz eines absoluten Monopoles (z. B. eines Patentes) erzeugt werden, zurückwirkt, habe ich in meinem

Buche dargelegt[35]). Da sich für das Anlage suchende Kapital in den in Konkurrenz erzeugten Kapitalgüter immer eine die Verzinsung sichernde Verwendungsgelegenheit bietet, wird niemand ein Kapital dort anlegen, wo es keine oder eine geringere Verzinsung abwirft. Es werden daher auch monopolisierte Kapitalgüter nur dann gekauft und verwendet, wenn sie sich verzinsen. Dies setzt aber voraus, daß der Preis der Kapitalgüter nicht mehr beträgt, als der kapitalisierte Betrag der Kostenersparung, zu der das Kapitalgut verhilft. Ein patentierter Lastenaufzug z. B., welcher 4000 Kronen Arbeitskosten spart, darf bei einem Stande des Zinsfußes von 5 Prozent höchstens 80.000 Kronen kosten, wenn er Absatz finden soll. Denn bei einem höheren Preise würde sich das in dem Aufzug investierte Kapital niedriger als zu 5 Prozent verzinsen, und der Unternehmer würde daher auf die Aufstellung des Aufzuges verzichten und das Kapital anderwärts verwenden. Der Preis des Aufzuges kann daher den Betrag von 80.000 Kronen nicht übersteigen. Bis zu dieser Grenze ist eine Erhöhung des Preises allerdings möglich. Vielleicht belaufen sich die Kosten der Erzeugung und Aufstellung des Aufzuges nur auf 30.000 Kronen. Dann wird der Patentinhaber bei jedem Aufzug, den er aufstellt, 50.000 Kronen gewinnen. Hier wird also durch das Patentmonopol der Preis des Kapitalgutes tatsächlich emporgezogen. Allein eine Erhöhung über den Betrag von 80.000 Kronen hinaus ist nicht möglich. Der Raum für die Verzinsung des Kapitals muß gewahrt bleiben[36]).

[35]) Lohn und Rente S. 61—62.

[36]) Ganz dasselbe Prinzip scheint mir, nebenbei bemerkt, auch die Preisbildung aller anderen Monopolgegenstände, welche Quelle eines Renteneinkommens sind, insbesondere auch die Bildung des Bodenpreises zu beherrschen. Böhm-Bawerk fragt auch betreffs des Bodens, warum die Rente nicht in den Wert eingerechnet wird, warum z. B. ein Acker, welcher 1000 fl. Rente trägt, nicht auf ein oder zwei Millionen Gulden geschätzt wird, da man doch nach menschlicher Voraussicht auf eine Ertragsdauer von 1000 oder 2000 Jahren rechnen könne. (Positive Theorie S. 379.) Und er bezeichnet diese Frage als „die Hauptfrage des Problemes" (S. 381), an der die bisherigen Grundrententheorien vorübergegangen seien. Mir scheint die Sache, sobald man einmal erkannt hat, daß es sich auch hier nicht um ein Wert-, sondern um ein Preisproblem handelt, durchaus nicht schwierig zu sein. Wer ein Grundstück kauft, gibt im Kaufpreis ein Stück Kapital hin. Das Kapital hat eine Rente, den Zins, getragen. Der Käufer wird daher das Kapital nur dann gegen den Boden eintauschen, wenn dieser mindestens ebensoviel Rente wie das Kapital abwirft. Dies ist aber wieder nur dann der

Also auch bei den Kapitalgütern, die unter dem Schutz eines absoluten Monopoles erzeugt werden, ist ein Emporsteigen des Preises, welches die für den Zins nötige Spannung zwischen Preis und Kosten aufheben könnte, ausgeschlossen.

Damit glaube ich den von Stuart gegen meine Zinstheorie erhobenen Einwand widerlegt zu haben. Ich hoffe, diesmal ausführlich genug gewesen zu sein. Allein auch damit erscheint die Frage, warum der Preis der Kapitalgüter nicht emporgezogen wird, noch nicht nach allen Seiten hin geklärt. Denn auch Schumpeter wirft in der Besprechung meines Buches diese Frage auf und knüpft daran einen Einwand, der zwar anders als bei Stuart begründet wird, der aber gleichfalls darauf hinausläuft, daß meine Theorie keinen Aufschluß darüber gebe, warum durch das Emporsteigen des Kapitalgüterpreises der Zins nicht beseitigt wird. Er schreibt: „Die Kostenersparung, die die Einführung des Kapitales mit sich bringt, wirft keinen dauernden Gewinn ab. Denn die sich eröffnende Gewinnmöglichkeit hat stets erhöhte Nachfrage nach Kapital zur Folge, diese erhöhte Produktion und diese erhöhte Kosten... Wohl tendieren die Preise danach, sich den Kosten der Güter anzupassen. Aber diese Kosten variieren mit der produzierten Menge und diese hängt von der Nachfrage nach dem Produkt ab. Und jener Prozeß müßte jene Preisdifferenz, die beim Verfasser die Quelle des Zinses ist, aufsaugen.“[37]) Der Gedanke, der dieser Argumentation zugrunde liegt, ist der folgende: Die steigende Nachfrage nach Kapitalgütern hat eine erhöhte Produktion dieser Güter zur Folge. Diese erhöhte Produktion entzieht andern Produktionszweigen Arbeitskräfte und Arbeits-

---

Fall, wenn der Bodenpreis den kapitalisierten Betrag der Rente nicht übersteigt. Ein Grundstück, welches 4000 *K* Rente trägt, kann — bei einem Stande des Zinsfußes von 5 % — keinen höheren Preis als 80.000 *K* erzielen, weil eben kein Käufer einen höheren Preis bewilligen würde. (Vergl. Lohn und Rente S. 236.) So beantwortet sich die oben aufgeworfene Frage auf die allereinfachste Weise. Ich vermag nicht anzuerkennen, daß hier das Hauptproblem der Grundrente liegt. Ich glaube vielmehr, man darf, wenn man von einigen unwesentlichen Mängeln absieht, sagen, daß Ricardo das Grundrentenproblem gelöst hat. Daß die Grundrententheorie Ricardos und meine Zinstheorie auf gleicher Grundlage ruhen, da beide die Rente auf eine Beschränkung der Konkurrenz zurückführen, habe ich in meinem Buche gezeigt. (Lohn und Rente S. 23/24 und S. 80.)

[37]) J. f. N. 1910, Bd. 39, S. 830.

produkte, was ohne Erhöhung der Preise und Löhne nicht möglich ist[38]). So führt die Erweiterung der Produktion zu einer Erhöhung der Kosten, und diese muß die Spannung zwischen Preis und Kosten, welche der Zins ausfüllt, von unten aus aufsaugen.

Schumpeter geht, wie man sieht, von der Voraussetzung aus, daß die Kapitalgüterproduktion zur bisherigen Produktion ganz neu hinzutritt, ohne daß sich an dem Umfang der bisherigen Produktion etwas geändert hat. Denn nur unter dieser Voraussetzung ist es richtig, daß Arbeitskräfte und Arbeitsprodukte andern Produktionszweigen entzogen werden.

Es läßt sich nun leicht nachweisen, daß diese Voraussetzung unzutreffend ist. Die Kapitalgüterproduktion tritt zur bisherigen Produktion niemals ganz neu hinzu, sondern für jedes Kapitalgut, das in der Volkswirtschaft mehr erzeugt wird, muß eine entsprechende Menge von Genußgütern weniger erzeugt werden. Um dies nachzuweisen, will ich mich eines Beispieles bedienen, daß ich an anderer Stelle bereits verwendet habe[39]).

Angenommen, ein Beamter bezieht einen Gehalt von 7000 Kronen. Zur standesgemäßen Erhaltung würden 6000 Kronen ausreichen. Der Mann liebt aber einen gewissen Luxus in der Kleidung und verausgabt deshalb das siebente Tausend für allerhand Kleidungsstücke. Die 1000 Kronen wandern also zum Schneider und gelangen als Lohn an die Arbeiter, welche die Kleider erzeugen. Die Arbeiter kaufen für den Lohn die Genußmittel, die sie selbst brauchen. Nun nehmen wir an, daß sich der Mann eines Besseren besinnt, und den Entschluß faßt, jene 1000 Kronen zu ersparen und als Kapital anzulegen. Jetzt gehen die 1000 Kronen in die Bank, welche sie etwa einem Industriellen zur Anschaffung einer Maschine zur Verfügung stellt. Das Geld gelangt also an den Maschinenfabrikanten und

---

[38]) In diesem Sinne spricht Schumpeter in einem anderen Zusammenhange von der „Zunahme der Kosten, die darauf zurückzuführen ist, daß man, wenn man mit der Produktion eines Gutes fortfährt, die dazu nötigen Produktivgüter fortschreitend immer wichtigeren anderen Verwendungen entziehen muß, oder weil die Produktivgüter, die jener Verwendung zugeführt werden, fortschreitend immer wertvoller werden". Die neuere Wirtschaftstheorie in den Vereinigten Staaten. Schmollers Jahrbuch 1910, Heft 3, S. 19.

[39]) Siehe meinen Aufsatz „Böhm-Bawerks Kritik der sozialistischen Zinstheorie". Z. f. Volksw. Bd. 20, 1911, S. 713.

von diesem endlich als Lohn an die Arbeiter, die die Maschine erzeugen. Diese verwenden den Lohn auch hier wieder zum Ankauf von Genußmitteln.

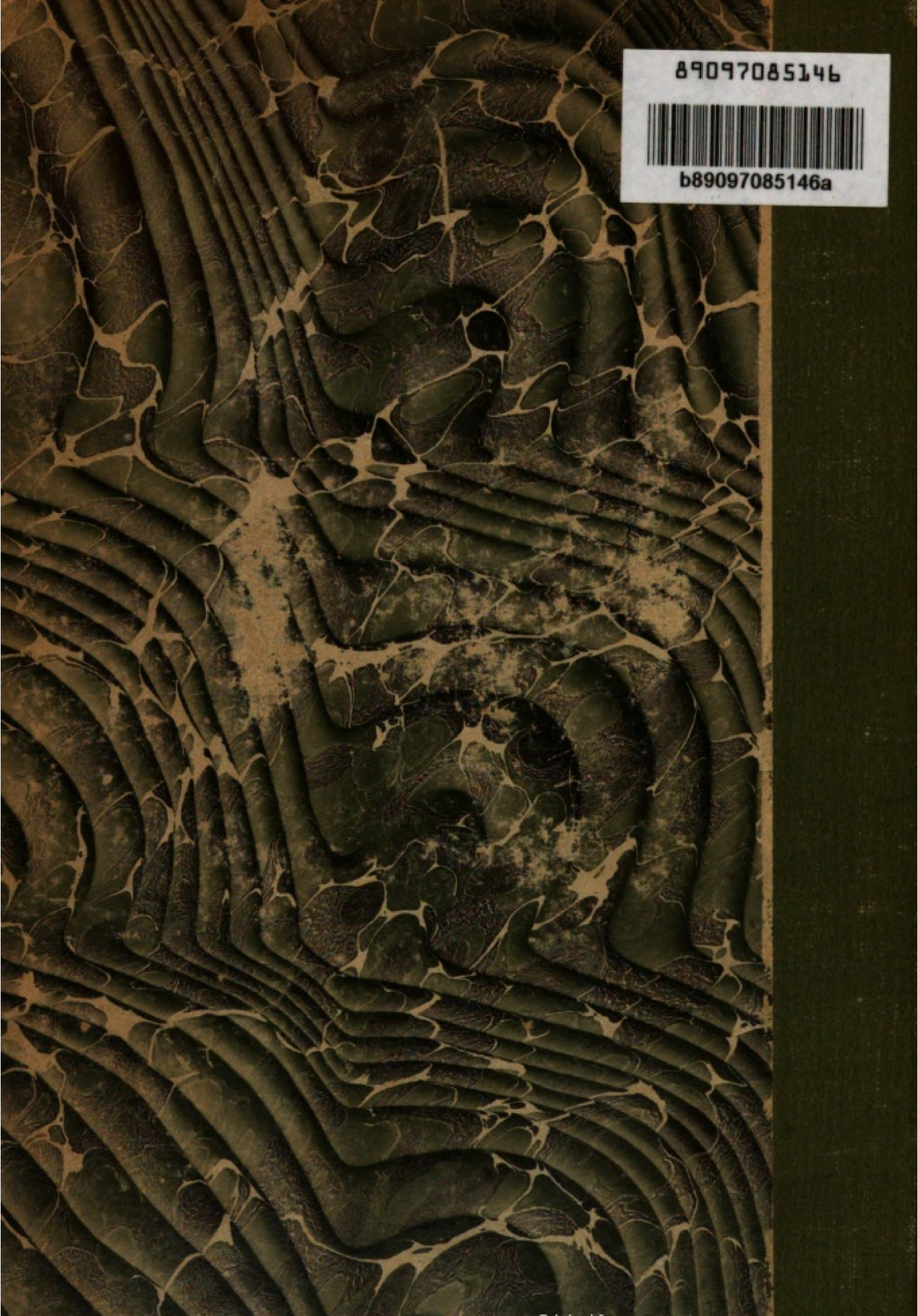
Welche Wirkungen hat nun diese neu entstandene Nachfrage nach einem Kapitalgut im Preise von 1000 Kronen? Offenbar die, daß ein solches Kapitalgut tatsächlich auch produziert wird. Allein damit diese Nachfrage entstehen konnte, mußte das Kapital, die 1000 Kronen, erspart, d. h. der Verwendung zu Genußzwecken entzogen werden. Hätte der Beamte auf die Kleider nicht verzichtet, dann hätte er auch nicht das Kapital bilden und den Anstoß zur Produktion der Maschine geben können. Mit dem Verzicht hat aber auch die Nachfrage nach Kleidern, die der Beamte früher ausübte, und damit auch deren Produktion aufgehört. Denn kein Gut kann auf die Dauer produziert werden, wenn keine Nachfrage danach vorhanden ist. Die Maschine ist also nicht ein Produkt, das zu den bisher erzeugten Produkten ganz neu hinzutritt. Sie tritt vielmehr an die Stelle der Kleider, deren Erzeugung aufgehört hat. Statt Genußgütern wird jetzt ein Kapitalgut zum Preise von 1000 Kronen erzeugt.

Was hier an einem konkreten Beispiele gezeigt wurde, gilt für jede neu entstehende Nachfrage nach Kapitalgütern. Immer muß, bevor eine solche Nachfrage auftreten kann, das Kapital erspart und damit dem Verbrauch zu Genußzwecken entzogen worden sein. Eine Nachfrage nach Kapitalgütern kann nicht entstehen, ohne daß gleichzeitig die Nachfrage nach Genußgütern aufhört. Da nun aber die Produktion der Nachfrage folgt, kann auch eine Kapitalgüter*produktion* nicht entstehen, ohne daß gleichzeitig die Produktion von Genußgütern aufhört. *Für jedes Kapitalgut, das in der Volkswirtschaft mehr erzeugt wird, muß eine entsprechende Menge von Genußgütern weniger erzeugt werden*[40].

[40]) Es bewahrheitet sich eben auch hier wieder der Ausspruch *Böhm-Bawerks*, daß die „beliebig vermehrbaren" Güter in Wahrheit *nicht* beliebig vermehrbar sind. „Was im Belieben steht, ist, das Mengenverhältnis zwischen ihnen zu changieren; das kann aber immer nur so geschehen, daß eine Vermehrung bei einer Gattung auf Kosten einer Mindererzeugung bei einer andern Gattung stattfindet." (Siehe oben S. 32.)

Ist dem aber so, dann kann keine Rede davon sein, daß die Kapitalgüterproduktion andern Produktionszweigen Arbeitskräfte und Arbeitsprodukte *entzieht*. Die Arbeitskräfte und Arbeitsprodukte, die sie braucht, müssen vielmehr in andern Produktionszweigen *frei geworden sein*. Eine Erweiterung der Verwendungsmöglichkeiten, welche die Kosten erhöhen und den Zins von unten aus aufsaugen könnte, findet nicht statt.

So erweist sich auch der von Schumpeter erhobene Einwand als hinfällig. Läßt sich gegen meine Zinstheorie kein begründeterer Einwand erheben, als daß sie keinen Aufschluß darüber gibt, warum der Wert oder der Preis der Kapitalgüter nicht bis zum Niveau der Rente emporgehoben wird, dann allerdings — glaube ich das Zinsproblem gelöst zu haben.


89097085146
b89097085146a